

SOUS-AGENCES

RÉGISTRE A FEUILLETS MOBILES

REGENT

Format: E **3** Date de sortie **AOÛT 1931**
Numéro de Fabrication: Série G N° **3598**

CE RÉGISTRE DOIT ÊTRE VENDU À Frs. **229**

Seuls sont garantis 7 ans contre tout défaut de mécanisme les registres portant cette étiquette.

PAPETERIES M. HEMELEERS

59-61, RUE MONTAGNE AUX HERBES POTAGERES
BRUXELLES

TÉLÉPHONE 123.52

N° DE RÉFÉRENCE
(RAPPELER POUR OBTENIR LE)
MÊME ARTICLE

938 Bis

Région de *Gelderland*

Rapport sur *Speldoorn*

PHOTOGRAPHIES DE L'AGENCE



Ft 34 - O. 27449 - 8347

Région de *Groningue*
Rapport sur *Gron. Auto. Hlj.*

PHOTOGRAPHIES DE L'AGENCE



Inspecteur :

- 1 -

Région de Limbourg

J. Lewin Jr

Rapport Général sur : N.V. STRAETMANS AUTOMOBIELBEDRIJF.

Agent ~~agent~~ } ~~commissionnaire~~ { ~~exclusif~~ } à MAASTRICHT. (Garage Central).
x/agent } ~~commissionnaire~~ { ~~non exclusif~~ }

Marque(s) représentée(s)

Annexe : photo, plan général cote, plan ville.

1°) Organisation administrative.

L'agent est-il en société ? Sous quelle forme ? Quel capital social ? Principaux associés. Son fond de roulement ? Son crédit sur la place ?

Le directeur de la société anonyme est Mr. Straetmans, agent Renault DEPUIS 1903.

Le fond de roulement est actuellement Fl. 10.000.- env, peut-être
Son crédit sur la place ...? moins.
Mr. Straetmans a beaucoup perdu les dernières années.

Direction de l'affaire ? Comment est-elle assurée ? Qualités commerciales et techniques des titulaires ?

Voyez ci-dessus. Bon commerçant et technicien. Dans toutes les décisions secondé par un collaborateur de confiance: Mr. Fridael., qui est bon vendeur et très au courant du métier.

Détail du personnel (de Bureau ? Comptabilité ? Dactylographie ?)

1 comptable et un dactylographe.

Voyez photo.

Région de *Nijmegen*
Rapport sur *Gelderland*

PHOTOGRAPHIES DE L'AGENCE



FEUILLE KALAMAZOO (MARQUE DÉPOSÉE)
AGENT GÉNÉRAL POUR LA BELGIQUE,
LE GRAND-DUCHÉ ET LE CONGO BELGE :
ETTS J. DEHENEFFE, 43, RUE PLANTIN, BRUXELLES
Pt 34 - O. 27449 - 8347

Région de *Tot Holland*

Rapport sur *Rotterdam*

PHOTOGRAPHIES DE L'AGENCE



ET'S J. DEHENEFFE, 43, RUE PLANTIN, BRUXELLES
Ft 34 - O. 27449 - 8347

Région de BRABANT

Rapport sur TILBURG

2) Son Installation.

L'emplacement est-il favorable et pourquoi ?

Situation commerciale : Route passagère. Plan de la localité et des principaux garages. Centre commerçant de la localité ? Dégagement (Photo) ? Bulletin commercial n° 5, juillet 1928. (Si non, y a-t-il possibilité de trouver mieux ? Et dans quelles conditions ? Intentions de l'agent à ce sujet, ses possibilités ?)

Son affaire est bien située, à proximité directe de la gare et sur les grandes routes de circulation intense.

Signalisation. — Comment l'intéressé est-il signalé aux entrées de ville et s'il n'est pas sur une grande artère, de quelle façon guide-t-il la clientèle vers son agence ? Fournir toutes indications sur un plan de la ville. Surface des panneaux (Photos) Projet de l'intéressé. Bulletin commercial n° 26, août 1930. Démarches faites pour amener l'agent à réaliser une signalisation conforme aux directives de l'usine.

Façade. — Longueur de la façade ? La présentation est-elle bonne (Photos) Nos panonceaux sont-ils suffisamment dégagés et bien en vue ? Faire disparaître l'abus des panonceaux d'accessoires et d'huiles ; Hauteur convenable. Le nom de la marque figure-t-il avantageusement sur la façade ? Y a-t-il des panonceaux d'autres constructeurs ? Les faire enlever. Exclusivité ? La façade peut-elle être améliorée et notamment modernisée ? Importance des travaux à faire ? Bulletins n° 8, février 1929 et 25 juillet 1930.

Le façade présente très bien sur une longueur de 15 m. Notre marque est bien annoncé sur le façade.

Inspecteur :

J. Lewin Jr.

Région de UTRECHT

Rapport Général sur : Sta. GRUND & Cie.

Agent ~~agent~~ ~~commissaire~~ ~~exclusif~~ ~~non-exclusif~~ à U T R E C H T.

Marque(s) représentée(s) Hudson, Essex, Rolls Royce (Importateurs) et Renault

Annexe : photo, plan général cote, plan ville.

1° Organisation administrative.

L'agent est-il en société ? Sous quelle forme ? Quel capital social ? Principaux associés. Son fond de roulement ? Son crédit sur la place ?

Société anonyme: ~~Et~~ Les actions sont dans les mains des directeurs. La maison est très riche, le fond de roulement doit dépasser les Fl.100.000.- et le crédit est certainement le double de cela.

Signification. — Comment l'intérêt est-il signalé aux autres de ville ou s'il peut pas sur une grande échelle, de quelle façon, par exemple, la clientèle est-elle assurée? Fournir toutes indications sur ce point de la ville, nature des personnes (Personnel) Prises de l'entreprise, Bulletin commercial et 26. août 1938. Démarches faites pour assurer l'agent à réaliser son signification, l'agence aux directeurs de l'usine.

Direction de l'affaire ? Comment est-elle assurée ? Qualités commerciales et techniques des titulaires ?

Assuré par un directeur général, Mr. Schimmelpenninck, un directeur technique Mr. Gericke et un directeur des ventes, Mr. Vermeulen. Tous les trois sont de bons commerçants mais difficiles ~~en~~ dans les relations avec les Usines Renault.

Détail du personnel (de Bureau ? Comptabilité ? Dactylographie ?)

1 chef de bureau, 1 chef comptable, 1 comptable et 1 dactylographe.

30 m. de longueur, y compris l'entrée au garage pour les voitures touristes. Ses dépendances sont bien visibles.

LE GRAND-DUCHE ET LE CONGO BELGE
Ets J. DEHENEFFE, 43, RUE PLANTIN, BRUXELLES
Et 34 - O. 27449-8347

Inspecteur :

J. Lewin Jr

Région de Zeeland

Rapport Général sur : GOMDBLOED

Agent } commissionnaire } exclusif } à VEISSINGEN.
s/agent } ~~commissionnaire~~ } non-exclusif } ~~exclusif~~

Marque(s) représentée(s)

Annexe : photo, plan général cote, plan ville.

1°) Organisation administrative.

L'agent est-il en société ? Sous quelle forme ? Quel capital social ? Principaux associés. Son fond de roulement ? Son crédit sur la place ?

L'agent est propriétaire de l'affaire, mais avec de l'argent prêté à son beau père. Fond de roulement Fl.3000.-. Fl.2000.- de crédit sur la place.

Direction de l'affaire ? Comment est-elle assurée ? Qualités commerciales et techniques des titulaires ?

Par l'agent lui même, ancien chauffeur de taxi qui a ouvert un garage lui même. Technicien médiocre, pas épatant comme commerçant.

Détail du personnel (de Bureau ? Comptabilité ? Dactylographie ?)

néant.

ETTS J. DEHENEFFE, 43, RUE PLANTIN, BRUXELLES
Fr 34 - O. 27449 - 6347

Inspecteur :

Région de Zeeland

J. Lewin Jr

Rapport Général sur : Romeyn & van der Zande

Agent } commissaire { exclusif } à ZIERIKZEE.
~~agent~~ } ~~commissaire~~ } ~~non exclusif~~

Marque(s) représentée(s)

Annexe : photo, plan général cote, plan ville.

1°) Organisation administrative.

L'agent est-il en société ? Sous quelle forme ? Quel capital social ? Principaux associés. Son fond de roulement ? Son crédit sur la place ?

Association de 2 mécaniciens: Mr. van der Zande et Mr. Romeyn. Le dernier est le bailleur de fonds et le commerçant averti, l'autre est le technicien, vendeur et organisateur. Fond de roulement Fl. 10.000.-, crédit sur la place Fl. 20.000.-

Direction de l'affaire ? Comment est-elle assurée ? Qualités commerciales et techniques des titulaires ?

Voyez ci-dessus.

Détail du personnel (de Bureau ? Comptabilité ? Dactylographie ?)

Région de ~~Arriens~~ Overysel.

Rapport sur ZWOLLE.

2) Son Installation.

L'emplacement est-il favorable et pourquoi ?

Situation commerciale : Route passagère. Plan de la localité et des principaux garages. Centre commerçant de la localité ? Dégagement (Photo) ? Bulletin commercial n° 5, juillet 1928. (Si non, y a-t-il possibilité de trouver mieux ? Et dans quelles conditions ? Intentions de l'agent à ce sujet, ses possibilités ?)

L'emplacement est sublime au point de vue local. En face de la gare; aucun autre garage dans les environs et ne pas à craindre dans un avenir assez loin, grâce à des règlements locaux, contre les constructions dans ce quartier, qui est le meilleur de la ville.

Signalisation. — Comment l'intéressé est-il signalé aux entrées de ville et s'il n'est pas sur une grande artère, de quelle façon guide-t-il la clientèle vers son agence ? Fournir toutes indications sur un plan de la ville. Surface des panneaux (Photos) Projet de l'intéressé. Bulletin commercial n° 26, août 1930. Démarches faites pour amener l'agent à réaliser une signalisation conforme aux directives de l'usine.

Façade. — Longueur de la façade ? La présentation est-elle bonne (Photos) Nos panonceaux sont-ils suffisamment dégagés et bien en vue ? Faire disparaître l'abus des panonceaux d'accessoires et d'huiles ; Hauteur convenable. Le nom de la marque figure-t-il avantageusement sur la façade ? Y a-t-il des panonceaux d'autres constructeurs ? Les faire enlever. Exclusivité ? La façade peut-elle être améliorée et notamment modernisée ? Importance des travaux à faire ? Bulletins n° 8, février 1929 et 25 juillet 1930.

Voyez photo.

Commune de ZUTFEN.

Région de Gelderland

Rapport sur : D. Van Der Berg, Agent Buick, Morris,
et Willys.

Photographies et plans.



Commune de ~~KRELENDEN~~ AMERSFOORT.

Région de ~~GRINDELINGEN~~ Utrecht.

Rapport sur : M. Pon, Importateur pour La Hollande des
usines américaines Continental, (automobiles

Photographies et plans.



Commune de AMERSFOORT

Région de Utrecht

Rapport sur : Garage L. Molenaar., Agent pour Chérysler,
Plymouth et Fiat; Importateur pour la
Hollande des voitures Rover et M.G.

Photographies et plans.



Région de *Gelderland*
Rapport sur *Speldoorn*

PHOTOGRAPHIES DE L'AGENCE



Commune de APELDOORN

Région de Gelderland

Rapport sur : Garage Limborgh Agence Chevrolet et
Camions G.M.C.

Photographies et plans.



Commune de APELDOORN

Région de Gelderland

Rapport sur : Agence Chrysler et Plymouth.

Photographies et plans.



Commune de APELDOORN

Région de Gelderland

Rapport sur : Garage Bakkenes, Agence Dodge.

Photographies et plans.



Commune de APELDOORN.....

Région de Gelderland.....

Rapport sur : Agence Fiat.....

Photographies et plans.



Commune de APELDOORN

Région de Gelderland

Rapport sur : Firma Stemerbrink en Hartman.,
Agence Ford.

otographies et plans.



Commune de APELDOORN

Région de Gelderland.

Rapport sur : Garage Jobse, Loolaan. Agent Willys.

15 Juillet 1933, devient agent Citroen au lieu de Willys.

Photographies et plans.



Commune de ARNHEM

Région de Gelderland

Rapport sur : Garage Atax, Propre. G. Hartkamp. Aucune
agence, on espère pour le futur d'en faire
un agent Renault exclusif.

Photographies et plans.



Commune de ARNHEM

Région de Gelderland.

Rapport sur : Garage Harmsen. Agent Buick, Oldsmobile,
Pontiac, Fiat et Opel.

Photographies et plans.



Commune de ARNHEM.

Région de Gelderland.

Rapport sur : Garage Van Zijl. Agence Chevrolet et
Graham Paige.

Photographies et plans.



Commune de ARNHEM.....

Région de Gelderland.....

Rapport sur : Garage Wylhuizen. Agent Citroen.

photographies et plans.



Commune de ARNHEM

Région de Gelderland.

Rapport sur : Garage Rosier en Meyer. Agents Ford.

Photographies et plans.



— 3 —
Commune de ARNHEM

Région de Gelderland.

Rapport sur : N.V. L.A. Moll., Succle de la maison mère
de Nimègue. Importateur pour La Hollande de
De Dion Bouton; agent de Packard, Nash, Morris, Dodge, Büssing
et N/A/G/

photographies et plans.



Commune de ARNHEM.

Région de Gelderland.

Rapport sur : Garage Riemer, Agent de Hillman et
Commer., (marques anglaises).

Photographies et plans.



Commune de ARNHEM

Région de Gelderland.

Rapport sur : Garage Arnhem, Propre. H.J. Schampel.
Agent Singer et Dodge.

Photographies et plans.



Commune de
.....

Région de Gelderland.

Rapport sur : Van Heel & Co, Agent D.K.W.,
Hupmobile et importateur
de Swallow (anglais.).

Photographies et plans.



Région de *Friesland*
Rapport sur *Leeuwarden*

PHOTOGRAPHIES DE L'AGENCE



Commune de ZUTFEN

Région de Gelderland

Rapport sur : D. Van Der Berg, Agent Buick, Morris,
et Willys.

Photographies et plans.



Commune de ZUTFEN

Région de Gelderland

Rapport sur : Van Zuilekom, Agent Chevrolet, Opel et
Camions G.M.C.

Photographies et plans.



Commune de ZUTFEN

Région de Gelderland

Rapport sur : l'Agence Fiat

Photographies et plans.



Commune de ZUTFEN

Région de Gelderland

Rapport sur : l'Agence Ford

Photographies et plans.



Région de Noord-Holland.

Rapport sur Amst. Rytuijg My.

2) Son Installation.

L'emplacement est-il favorable et pourquoi ?

Situation commerciale : Route passagère. Plan de la localité et des principaux garages. Centre commerçant de la localité ? Dégagement (Photo) ? Bulletin commercial n° 5, juillet 1928. (Si non, y a-t-il possibilité de trouver mieux ? Et dans quelles conditions ? Intentions de l'agent à ce sujet, ses possibilités ?)

Bien situé, dans un^e artère de grande communication. La salle d'exposition surtout est bien située. L'immeuble que cet agence occupe est la propriété de la société depuis 80 ans, date de fondation de la société; elle n'a certainement pas l'intention de changer bientôt.

Signalisation. — Comment l'intéressé est-il signalé aux entrées de ville et s'il n'est pas sur une grande artère, de quelle façon guide-t-il la clientèle vers son agence ? Fournir toutes indications sur un plan de la ville. Surface des panneaux (Photos) Projet de l'intéressé. Bulletin commercial n° 26, août 1930. Démarches faites pour amener l'agent à réaliser une signalisation conforme aux directives de l'usine.

Façade. — Longueur de la façade ? La présentation est-elle bonne (Photos) Nos panonceaux sont-ils suffisamment dégagés et bien en vue ? Faire disparaître l'abus des panonceaux d'accessoires et d'huiles ; Hauteur convenable. Le nom de la marque figure-t-il avantageusement sur la façade ? Y a-t-il des panonceaux d'autres constructeurs ? Les faire enlever. Exclusivité ? La façade peut-elle être améliorée et notamment modernisée ? Importance des travaux à faire ? Bulletins n° 8, février 1929 et 25 juillet 1930.

Voyez photos.

Région de Noord-Holland.....

Rapport sur Amst. Rytuyg Ny.....

Magasin d'exposition. Sa surface ? Que peut-on y mettre comme voitures des différents modèles ? Dimensions des vitrines ? Visibilité ? Aménagement intérieur ? Photos ? Bulletin n° 8 février 1929. Si le magasin n'est pas affecté à l'exposition comment est-il utilisé ? Peut-il être transformé, si non y a-t-il possibilité de créer sur place ou ailleurs un magasin convenable ? Projets à fournir, coût probable, intentions de l'agent.

La salle d'exposition est située Nassaukade, voyez la photo. Surface suffisante dans les vitrines pour y mettre une dizaine de voitures, toutes bien visibles. Ceci dans la salle d'exposition en ville. Au siège social de la société, à l'Overtoom 399, il y a encore une salle d'exposition pour 6 voitures et un hangar couvert où on peut exposer une douzaine véhicules industriels p.e.
de

Réception de la clientèle. Par qui est-elle faite ? Existe-t-il un local réservé ? le décrire ? Bulletin commercial n° 21 mars 1930.

La clientèle est reçue par un vendeur, continuellement présent dans la salle d'exposition. Il y a un coin, formant bureau, aménagé à cet effet.

Pour les clients qui s'adressent au siège social, ou sont situés les ateliers, les bureaux etc, il y a toujours du personnel pour la réception des clients, pour laquelle il y a plusieurs salles d'atten

Garage. Sa surface ? Sa capacité ? Accès (en particulier peut-on y accéder avec de gros véhicules industriels). Tenue du garage, ordre, propreté, contrôle ? Photos donnant l'aspect intérieur.

La société a dans la ville d'Amsterdam une demi douzaine de garages, aussi bien des garages spéciales pour véhicules de tourisme que pour des véhicules industriels. Tous les garages sont très bien tenus, propres et équipés avec les installations les plus modernes; la capacité est en tout 350 voitures environ.

Atelier. — Sa surface, capacité, accès. Ces données sont-elles suffisantes notamment pour les gros véhicules industriels ? Si non, possibilités d'agrandir, coût, intentions de l'agent.

L'agent est-il à même de faire de la grosse réparation ? Est-il organisé pour le dépannage sur la route ? Electricité, carrosserie, peinture. Bulletin 18 décembre 1929. Donner toutes précisions sur la nature et la qualité des machines employées. Nombre d'ouvriers. Qualité du personnel. De quelle façon cet ensemble est-il organisé ? Bulletin n° 9 mai 1929, 10 avril 1929, 11 mai 1929 et 12 juin 1929. Importance du chiffre d'affaires. Prix comparés à ceux de la concurrence. Améliorations à apporter à cette organisation. Intentions de l'agent.

L'atelier de l'agence est au point de vue surface, installation technique complète et aménagement intérieur, probablement le plus important de tous le pays de la Hollande. On pourrait même très bien y faire de la montage, ou de l'assemblage, de voitures complètes.

On y fait toute la gamme des réparations et mêmes des carrosseries neuves de toutes espèces et l'assemblage des automobiles Reo, dont l'agence est importatrice pour tout le pays. Elle reçoit ces voitures en pièces détachées et les monte elle mêmes. Le nombre d'ouvriers varie entre 75 et 150, selon la saison. Le personnel est composé par un cadre d'ouvriers déjà plus âgés et attachés à la maison depuis au moins 25 ans, ce sont de très bons ouvriers expérimentés, ceux-là forment un noyau, le reste est engagé selon les besoins.

Magasin de pièces de rechange. — L'agent utilise-t-il exclusivement des pièces d'origine et le marque-t-il sur ses factures ? Existe-t-il un local spécialement affecté à cet usage ? Son emplacement. Importance du stock. Prix client. L'agent a-t-il le stock prévu au contrat ? Nature de ce stock. Pièces de plus de 4 ans. Classement des pièces. Comptabilité des pièces. Transmission des ordres. Tenue à jour du stock. Bulletin n° 2 septembre 1927, 25 juillet 1930 et 26 août 1930. Personnel affecté au M. P. R. Relation entre le M. P. R. et l'atelier. Chiffre d'affaire.

L'agence ne tient pas encore de stock important, d'abord ~~parce~~ parce qu'elle est agent Renault depuis un an environ seulement, ensuite parce qu'elle n'a pas encore vendu des quantités de voitures et finalement parce qu'elle est à 60 km. de la succursale. La direction de l'agence s'est opposée formellement contre notre désir d'établir un très grand stock, pour cause de la diversité immense de nos pièces détachées.

Pour la ville d'Amsterdam 3 voyageurs et un chef de vente, tous s'occupant de toute la gamme des 2 catégories de véhicules. Un fichier est contrôlé par le chef des ventes et tenu au jour par une dactylographe. Des circulaires illustrées, brochures, et de temps à temps des catalogues sont envoyés tous les quinze jours à des milliers de clients et prospects. L'agence dispose à cet effet d'un imprimeur et d'une machine pour faire elle-même son imprimerie.

Région de Noord Holland.....

Rapport sur AmstBBytuig Ny.....

Service. Comment est-il organisé ? Y a-t-il un appareil de levage, appareil de graissage, appareil de lavage ? Personnel spécial ? Publicité spéciale ? Importance du mouvement d'affaires ? Abonnement d'entretien ? Exécution de la révision gratuite ? Local spécial pour le service ? Bulletin 14 août 1929 et 21 mars 1930.

Il y un homme spécial pour la station service, qui est installée d'une façon complète, avec salle d'attente pour le client, tous les appareils nécessaires. Au besoin du personnel de l'atelier y est adjoint. La révision gratuite est faite à l'atelier de l'agence et non à la station service.

Pour l'ensemble. Surface totale. Bonne tenue, ordre et propreté de l'installation. L'agencement de ces différents locaux ainsi que les possibilités d'agrandissement doivent faire l'objet d'un plan côté sommaire sur fiche Kardex.

Pour l'ensemble on peut dire une des affaires automobiles des plus grandes, probablement même la plus grande du pays et certainement aussi parmi les mieux agencées.

3°) Organisation Commerciale.

Voyageurs. L'agent dispose-t-il du nombre de voyageurs appointés prévus à son contrat. Valeur de chacun d'eux, professionnelle, morale, aptitudes dans nos diverses branches, séries, stellas VI. Système de rémunération, répartition de leurs fonctions, leurs rapports avec les sous-agents. Comment est organisé le service des voyageurs ? Leurs tournées, leurs comptes-rendus, l'enregistrement de ceux-ci, la suite donnée, les relances à la clientèle ?

Pour la ville d'Amsterdam 3 voyageurs et un chef de vente. Tous s'occupent de toute la gamme des 2 catégories de véhicules. Un fichier est contrôlé par le chef des ventes et tenu au jour par une dactylographe. Des circulaires illustrées, brochures, et de temps à temps des catalogues sont envoyés tous les quinze jours à des milliers de clients et prospects. L'agence dispose à cet effet d'un imprimeur et d'une machine pour faire elle-même son imprimerie.

Région de *Nord Holland*
Rapport sur *Amsterdam*

PHOTOGRAPHIES DE L'AGENCE



Région de

Rapport sur

PHOTOGRAPHIES DE L'AGENCE



Commune de AMSTERDAM.

Région de Noord Holland

Rapport sur : K.Landeweer., Importateur pour La
Hollande de Cadillac, La Salle, Pontiac
et Oldsmobile.

Photographies et plans.



Commune de ~~NXX~~ AMSTERDAM.

Région de Noord Holland

Rapport sur : N.V. de Groot., Agence Chevrolet, Buick
et camions G.M.C.

Photographies et plans.



Commune de AMSTERDAM

Région de Noord Holland

Rapport sur : N.V. Automobiles Citroën. Succursale
pour la Hollande, Vente directe à
Amsterdam.

Photographies et plans.



Commune de *Amsterdam*

Région de *Noord Holland*

Rapport sur : *Eduard Kimman & Co.*
Agents Esux, Hudson, et Federal.

tographies et plans.



Commune de ~~NØØK~~ AMSTERDAM.....

Région de Noord Holland.....

Rapport sur : J. Leonard Lang., Importateur pour La
Hollande des Automobiles FIAT.

photographies et plans.



— 3 —
Commune de Noord Holland

Région de AMSTERDAM.

Rapport sur : Agence Ford.

graphies et plans.

Salles d'exposition et ateliers.



Commune de *Amsterdam*

Région de *Noord Holland*

Rapport sur : *Mercedes Benz Automobil*

Photographies et plans.

*Maatschappij
Succursale Usines Mercedes Benz
pour La Hollande.*



Commune de *Amsterdam*

Région de *Noord Holland*

Rapport sur : *Minerva Motors. Succé*
des Usines pour La Hollande. Vente
directe.

Photographies et plans.



Commune de Amsterdam

Région de Noord-Holland

Rapport sur : N.V. Anckelou Automobil
Agents Opel. Maatschappij.

Photographies et plans.



Commune de *Amsterdam*

Région de *Noord Holland*

Rapport sur : *H. Englebert. Succ. de la
maison mère de La Haye.*

Photographies et plans.



Commune de AMSTERDAM

Région de Noord Holland.

Rapport sur : Internationale Automobiel Maatschappij,
Succursale de la maison mère de La Haye,
Importatrice pour la Hollande de
Studebaker et Rockne.

Photographies et plans.



Commune de AMSTERDAM

Région de Noord Holland

Rapport sur : H.C.L. SIEBERG, Importateur Willys.

Photographies et plans.



Inspecteur :

J. Lewin Jr

Région de Utrecht

Rapport Général sur : L. Van Beek

Agent ~~secret~~ ~~confidenciel~~ { exclusif / non-exclusif } à AMERSFOORT

Marque(s) représentée(s) Morris, Willys et Renault

Annexe : photo, plan général cote, plan ville.

1°) Organisation administrative.

L'agent est-il en société ? Sous quelle forme ? Quel capital social ? Principaux associés. Son fond de roulement ? Son crédit sur la place ?

L'agent est propriétaire de son affaire, qu'il dirige avec un fond de roulement de Fl.5.000.- env. Son affaire, qui pourrait servir comme modèle, tellement qu'elle est bien installée, souffre cette année de manque de liquide, ce qui complique singulièrement la vie du directeur. Un crédit de Fl.5000.- lui est alloué par un xr bailleur de fonds.

Direction de l'affaire ? Comment est-elle assurée ? Qualités commerciales et techniques des titulaires ?

L'affaire est dirigée par l'agent lui même. Bon commerçant et technicien, dans le métier depuis 30 ans.

Détail du personnel (de Bureau ? Comptabilité ? Dactylographie ?)

Un comptable.

Région de Utrecht

Rapport sur AMERSFOORT.

2) Son Installation.

L'emplacement est-il favorable et pourquoi ?

Situation commerciale : Route passagère. Plan de la localité et des principaux garages. Centre commerçant de la localité ? Dégagement (Photo) ? Bulletin commercial n° 5, juillet 1928. (Si non, y a-t-il possibilité de trouver mieux ? Et dans quelles conditions ? Intentions de l'agent à ce sujet, ses possibilités ?)

Située dans la rue principale, de la petite ville d'Amersfoort. Par cette rue passe toute la circulation du village, qui est situé sur la route internationale du grand trafic de l'ouest du pays vers le nord et l'est de la Hollande et de l'Allemagne. Tous les autres bons garages sont dans la même rue. L'importance commerciale de la ville d'Amersfoort est limitée.

Signalisation. — Comment l'intéressé est-il signalé aux entrées de ville et s'il n'est pas sur une grande artère, de quelle façon guide-t-il la clientèle vers son agence ? Fournir toutes indications sur un plan de la ville. Surface des panneaux (Photos) Projet de l'intéressé. Bulletin commercial n° 26, août 1930. Démarches faites pour amener l'agent à réaliser une signalisation conforme aux directives de l'usine.

Façade. — Longueur de la façade ? La présentation est-elle bonne (Photos) Nos panonceaux sont-ils suffisamment dégagés et bien en vue ? Faire disparaître l'abus des panonceaux d'accessoires et d'huiles ; Hauteur convenable. Le nom de la marque figure-t-il avantageusement sur la façade ? Y a-t-il des panonceaux d'autres constructeurs ? Les faire enlever. Exclusivité ? La façade peut-elle être améliorée et notamment modernisée ? Importance des travaux à faire ? Bulletins n° 8, février 1929 et 25 juillet 1930.

Largeur de façade 20 M. env. Nos panonceaux sont très bien placés en vue.

Région de Utrecht

Rapport sur AMERSFOORT.

Magasin d'exposition. Sa surface ? Que peut-on y mettre comme voitures des différents modèles ? Dimensions des vitrines ? Visibilité ? Aménagement intérieur ? Photos ? Bulletin n° 8 février 1929. Si le magasin n'est pas affecté à l'exposition comment est-il utilisé ? Peut-il être transformé, si non y a-t-il possibilité de créer sur place ou ailleurs un magasin convenable ? Projets à fournir, coût probable, intentions de l'agent.

On peut y mettre 4 voitures tourisme. L'intérieur est très bien aménagé.

Réception de la clientèle. Par qui est-elle faite ? Existe-t-il un local réservé ? le décrire ? Bulletin commercial n° 21 mars 1930.

Faite par un portier de garage, qui occupe un loge, à l'entrée du garage. Le portier appelle le patron, ou le personnel nécessaire, par téléphone.

Garage. Sa surface ? Sa capacité ? Accès (en particulier peut-on y accéder avec de gros véhicules industriels). Tenue du garage, ordre, propreté, contrôle ? Photos donnant l'aspect intérieur.

Emplacement pour 35 voitures env. Accès facile pour tous les véhicules. Garage toujours très propre et bien tenu.

Région de Utrecht

Rapport sur AMERSFOORT.

Atelier. — Sa surface, capacité, accès. Ces données sont-elles suffisantes notamment pour les gros véhicules industriels ? Si non, possibilités d'agrandir, coût, intentions de l'agent.

L'agent est-il à même de faire de la grosse réparation ? Est-il organisé pour le dépannage sur la route ? Electricité, carrosserie, peinture. Bulletin 18 décembre 1929. Donner toutes précisions sur la nature et la qualité des machines employées. Nombre d'ouvriers. Qualité du personnel. De quelle façon cet ensemble est-il organisé ? Bulletin n° 9 mai 1929, 10 avril 1929, 11 mai 1929 et 12 juin 1929. Importance du chiffre d'affaires. Prix comparés à ceux de la concurrence. Améliorations à apporter à cette organisation. Intentions de l'agent.

Emplacement pour réparer 3 voit. à la fois, de longueur^u moyen. Organisé pour le dépannage, jour et nuit, avec bonne dépanneuse, pas de machines pour la grosse réparation, ni travaux de carrosserie ou peinture.

4 mécaniciens, bons techniciens, dont 2 fils de l'agent. Ils travaillent proprement, sont connus pour cela.

Magasin de pièces de rechange. — L'agent utilise-t-il exclusivement des pièces d'origine et le marque-t-il sur ses factures ? Existe-t-il un local spécialement affecté à cet usage ? Son emplacement. Importance du stock. Prix client. L'agent a-t-il le stock prévu au contrat ? Nature de ce stock. Pièces de plus de 4 ans. Classement des pièces. Comptabilité des pièces. Transmission des ordres. Tenue à jour du stock. Bulletin n° 2 septembre 1927, 25 juillet 1930 et 26 août 1930. Personnel affecté au M. P. R. Relation entre le M. P. R. et l'atelier. Chiffre d'affaire.

Un petit magasin spécial pour les pièces de rechange, ~~et~~ d'utilisation générale, sans se préciser dans les marques.

SUR DIX VEHICULES QUI CIRCULENT EN HOLLANDE SONT

4 4 FORDS, 3 CHEVROLETS et 3 autres.

Un fils est sur le route tous les jours du matin au soir, en suivant un plan déterminé par l'agent. Son vendeur pour le clientèle de classe moyenne satisfaisante au point de vue distinction. Pas de bien au courant, à tous les points de vue. Système complet de fichier.

Région de Utrecht

Rapport sur AMERSFOORT.

Atelier. — Sa surface, capacité, accès. Ces données sont-elles suffisantes notamment pour les gros véhicules industriels ? Si non, possibilités d'agrandir, coût, intentions de l'agent.

L'agent est-il à même de faire de la grosse réparation ? Est-il organisé pour le dépannage sur la route ? Electricité, carrosserie, peinture. Bulletin 18 décembre 1929. Donner toutes précisions sur la nature et la qualité des machines employées. Nombre d'ouvriers. Qualité du personnel. De quelle façon cet ensemble est-il organisé ? Bulletin n° 9 mai 1929, 10 avril 1929, 11 mai 1929 et 12 juin 1929. Importance du chiffre d'affaires. Prix comparés à ceux de la concurrence. Améliorations à apporter à cette organisation. Intentions de l'agent.

Emplacement pour réparer 3 voit. à la fois, de longueur^u moyen. Organisé pour le dépannage, jour et nuit, avec bonne dépanneuse, pas de machines pour la grosse réparation, ni travaux de carrosserie ou peinture.

4 mécaniciens, bons techniciens, dont 2 fils de l'agent. Ils travaillent proprement, sont connus pour cela.

Magasin de pièces de rechange. — L'agent utilise-t-il exclusivement des pièces d'origine et le marque-t-il sur ses factures ? Existe-t-il un local spécialement affecté à cet usage ? Son emplacement. Importance du stock. Prix client. L'agent a-t-il le stock prévu au contrat ? Nature de ce stock. Pièces de plus de 4 ans. Classement des pièces. Comptabilité des pièces. Transmission des ordres. Tenue à jour du stock. Bulletin n° 2 septembre 1927, 25 juillet 1930 et 26 août 1930. Personnel affecté au M. P. R. Relation entre le M. P. R. et l'atelier. Chiffre d'affaire.

Un petit magasin spécial pour les pièces de rechange, ~~et~~ d'utilisation générale, sans se préciser dans les marques.

SUR DIX VEHICULES QUI CIRCULENT EN HOLLANDE SONT

4 FORDS, 3 CHEVROLETS et 3 autres.

Région de Utrecht.....

Rapport sur AMERSFOORT.....

Service. Comment est-il organisé ? Y a-t-il un appareil de levage, appareil de graissage, appareil de lavage ? Personnel spécial ? Publicité spéciale ? Importance du mouvement d'affaires ? Abonnement d'entretien ? Exécution de la révision gratuite ? Local spécial pour le service ? Bulletin 14 août 1929 et 21 mars 1930.

Tous les appareils modernes. Le service est fait par un mécanicien de l'atelier. Il existe des abonnements d'entretien.

Pour l'ensemble. Surface totale. Bonne tenue, ordre et propreté de l'installation. L'agencement de ces différents locaux ainsi que les possibilités d'agrandissement doivent faire l'objet d'un plan côté sommaire sur fiche Kardex.

Le garage n'est pas très grand, mais l'ensemble est tenu d'une façon remarquable. A noter que l'installation est neuve, ouverte depuis un an seulement. Avant l'affaire était située à un autre endroit. Au moment de livrer la nouvelle construction par l'entrepreneur au garagiste, la banque donnait la moitié de la somme convenue auparavant comme hypothèque et l'agent fût fort gêné pour la suite pour ses voitures à prendre en stock etc.
C'EST DECIDEMENT L'AFFAIRE AUTOMOBILE LA MIEUX DIRIGEE DU PAYS de la Hollande.

3) Organisation Commerciale.

Voyageurs. L'agent dispose-t-il du nombre de voyageurs appointés prévus à son contrat. Valeur de chacun d'eux, professionnelle, morale, aptitudes dans nos diverses branches, séries, stellas VI. Système de rémunération, répartition de leurs fonctions, leurs rapports avec les sous-agents. Comment est organisé le service des voyageurs ? Leurs tournées, leurs comptes-rendus, l'enregistrement de ceux-ci, la suite donnée, les relances à la clientèle ?

Un fils est sur la route tous les jours du matin au soir, en suivant un plan déterminé par l'agent. Bon vendeur pour la clientèle de classe moyenne et inférieure - au point de vue distinction -. assez bien au courant, à tous les points de vue. Système complet de fichier.

Région de

Rapport sur

PHOTOGRAPHIES DE L'AGENCE

de



Commune de ~~AMERSEFOORT~~ AMERSEFOORT.

Région de ~~UTRECHT~~ Utrecht.

Rapport sur : M. Pon, Importateur pour La Hollande des usines américaines Continental, (automobiles)

Photographies et plans.



Commune de AMERSFOORT

Région de Utrecht

Rapport sur : Garage L. Molenaar., Agent pour Chérysler,
Plymouth et Fiat; Importateur pour la
Hollande des voitures Rover et M.G.

Photographies et plans.



Inspecteur :

J. Lewin Jr

Région de Gelderland

Rapport Général sur : Garage BERG & BOSCH

Agent ~~stipendié~~ } ~~commissiennaire~~ { exclusif } à Apeldoorn

Marque(s) représentée(s)

Annexe : photo, 2 plan général cote, plan ville.

1°) Organisation administrative.

L'agent est-il en société ? Sous quelle forme ? Quel capital social ? Principaux associés. Son fond de roulement ? Son crédit sur la place ?

L'affaire appartient aux deux frères Urlus, Jacques & Henny, qui sont tous les deux directeur.

Fond de roulement Fl.25.000.-. Autant de crédit sur la place.

Direction de l'affaire ? Comment est-elle assurée ? Qualités commerciales et techniques des titulaires ?

Les frères Urlus, de très bonne famille, assez riche; par conséquent pas trop actif, n'ont pas mauvais caractère, assez bien au courant en questions techniques et commerciales, ne sont pas excellents comme vendeurs.

Détail du personnel (de Bureau ? Comptabilité ? Dactylographie ?)

Une dactylographe.

Région de Gelderland

Rapport sur Apeldoorn

2) Son Installation.

L'emplacement est-il favorable et pourquoi ?

Situation commerciale : Route passagère. Plan de la localité et des principaux garages. Centre commerçant de la localité ? Dégagement (Photo) ? Bulletin commercial n° 5, juillet 1928. (Si non, y a-t-il possibilité de trouver mieux ? Et dans quelles conditions ? Intentions de l'agent à ce sujet, ses possibilités ?)

Route nationale d'importance nationale et même internationale. Toute la circulation de l'Est des Pays Bas et de la partie centrale de l'Allemagne y passe.

Située à 7 km. du centre de la ville d'Apeldoorn, qui n'est qu'une petite ville d'à peu près 25.000 habitants, surtout petits rentiers. Pratiquement aucune industrie, ni dans les environs.

Signalisation. — Comment l'intéressé est-il signalé aux entrées de ville et s'il n'est pas sur une grande artère, de quelle façon guide-t-il la clientèle vers son agence ? Fournir toutes indications sur un plan de la ville. Surface des panneaux (Photos) Projet de l'intéressé. Bulletin commercial n° 26, août 1930. Démarches faites pour amener l'agent à réaliser une signalisation conforme aux directives de l'usine.

Façade. — Longueur de la façade ? La présentation est-elle bonne (Photos) Nos panonceaux sont-ils suffisamment dégagés et bien en vue ? Faire disparaître l'abus des panonceaux d'accessoires et d'huiles ; Hauteur convenable. Le nom de la marque figure-t-il avantageusement sur la façade ? Y a-t-il des panonceaux d'autres constructeurs ? Les faire enlever. Exclusivité ? La façade peut-elle être améliorée et notamment modernisée ? Importance des travaux à faire ? Bulletins n° 8, février 1929 et 25 juillet 1930.

Longueur env. 30 mètres. Sera prochainement aménagé avec de grands panneaux Renault et enseigne lumineuse au néon. Défense de mettre des panonceaux le long de la route, par un règlement national, qui prévoit éviter un abondance de panneaux de publicité le long des grandes routes.

Région de Gelderland.....

Rapport sur Apeldoorn.....

Magasin d'exposition. Sa surface ? Que peut-on y mettre comme voitures des différents modèles ? Dimensions des vitrines ? Visibilité ? Aménagement intérieur ? Photos ? Bulletin n° 8 février 1929. Si le magasin n'est pas affecté à l'exposition comment est-il utilisé ? Peut-il être transformé, si non y a-t-il possibilité de créer sur place ou ailleurs un magasin convenable ? Projets à fournir, coût probable, intentions de l'agent.

Emplacement dans la vitrine pour 2 grandes ou 3 petites voitures, assez bien visible de la grande route.

Réception de la clientèle. Par qui est-elle faite ? Existe-t-il un local réservé ? le décrire ? Bulletin commercial n° 21 mars 1930.

Un des 2 directeurs est toujours présent et reçoit dans un petit bureau, installé à cet effet à l'entrée du garage. Le petit local est bien arrangé, avec chauffage, téléphone etc.

Garage. Sa surface ? Sa capacité ? Accès (en particulier peut-on y accéder avec de gros véhicules industriels). Tenue du garage, ordre, propreté, contrôle ? Photos donnant l'aspect intérieur.

Le garage offre de la place pour 30 à 40 voitures. Les plus grandes peuvent y entrer. Il y a une sortie dans le fond du garage, on peut regagner la grande route par un chemin particulier, appartenant à nos agents, à gauche de leur établissement sur la photo. Le garage est assez bien tenu, par un personnel qui est depuis plusieurs années attaché ~~auxxxxxxx~~ à la maison.

Région de.....Gelderland.....

Rapport surApeldoorn.....

Service. Comment est-il organisé ? Y a-t-il un appareil de levage, appareil de graissage, appareil de lavage ? Personnel spécial ? Publicité spéciale ? Importance du mouvement d'affaires ? Abonnement d'entretien ? Exécution de la révision gratuite ? Local spécial pour le service ? Bulletin 14 août 1929 et 21 mars 1930.

Tous les appareils modernes, graissage et lavage sous haute pression - à air comprimé. Pas de personnel spécial pour cela, ni d'emplacement spécial.

Pour l'ensemble. Surface totale. Bonne tenue, ordre et propreté de l'installation. L'agencement de ces différents locaux ainsi que les possibilités d'agrandissement doivent faire l'objet d'un plan côté sommaire sur fiche Kardex.

L'affaire est assez bien tenue. Personnel poli et très attaché à la maison, habitué à l'ordre et à la propreté.

3°) Organisation Commerciale.

Voyageurs. L'agent dispose-t-il du nombre de voyageurs appointés prévus à son contrat. Valeur de chacun d'eux, professionnelle, morale, aptitudes dans nos diverses branches, séries, stellas VI. Système de rémunération, répartition de leurs fonctions, leurs rapports avec les sous-agents. Comment est organisé le service des voyageurs ? Leurs tournées, leurs comptes-rendus, l'enregistrement de ceux-ci, la suite donnée, les relances à la clientèle ?

Il n'y a pas de voyageurs. Les deux directeurs s'occupent chacun à son tour de la vente. Ils ont de bonnes relations pour cela et sont très connus sur la place. C'est surtout comme cela qu'ils vendent. Un petit fichier est tenu par la dactylographe.

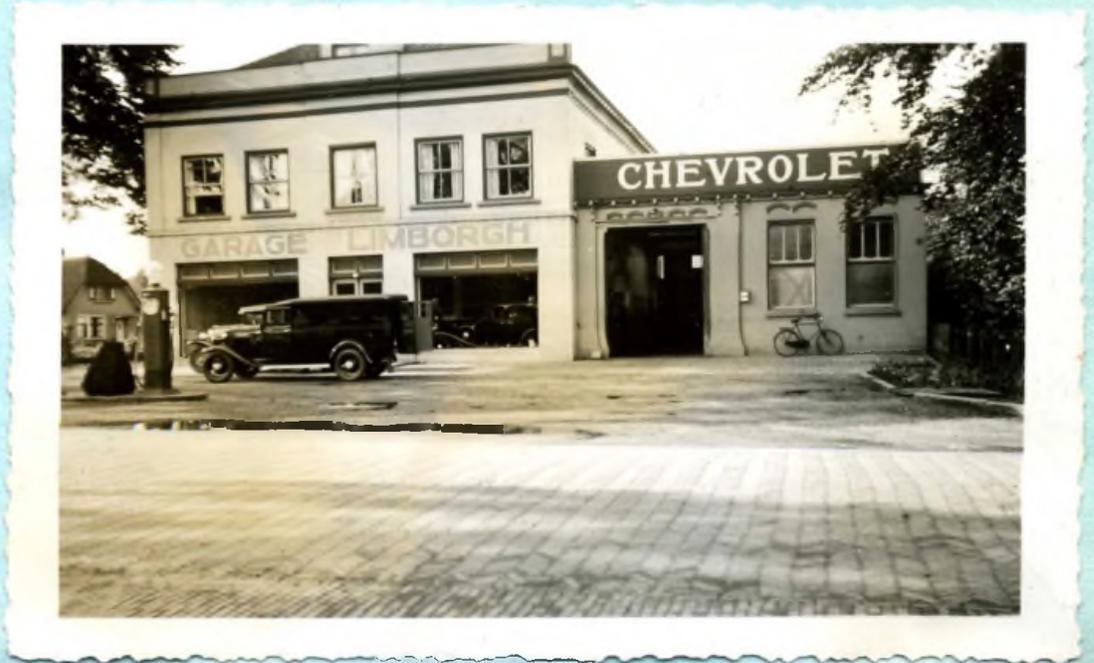
Ils font de la publicité, assez souvent dans la presse locale.

Commune de APELDOORN

Région de Gelderland

Rapport sur : Garage Limborgh Agence Chevrolet et
Camions G.M.C.

Photographies et plans.



Commune de APeldoorn.....

Région de Gelderland.....

Rapport sur : Agence Chrysler et Plymouth.

Photographies et plans.



Rapport sur : Garage Bakkenes, Agence Dodge.

Photographies et plans.



Commune de APELDOORN.....

Région de Gelderland.....

Rapport sur : Agence Fiat.....

Photographies et plans.



Commune de APELDOORN

Région de Gelderland

Rapport sur : Firma Stemerbrink en Hartman.,
Agence Ford.

photographies et plans.



Commune de APELDOORN

Région de Gelderland.

Rapport sur : Garage Jobse, Loolaan. Agent Willys.

15 Juillet 1933, devient agent Citroen au lieu de Willys.

Photographies et plans.



Commune de ARNHEM

Région de Gelderland

Rapport sur : Garage Atax, Propre G. Hartkamp. Aucune
agence, on espère pour le futur d'en faire
un agent Renault exclusif.

Photographies et plans.



Commune de ARNHEM

Région de Gelderland.

Rapport sur : Garage Harmsen. Agent Buick, Oldsmobile,
Pontiac, Fiat et Opel.

Photographies et plans.



Commune de ARNHEM.

Région de Gelderland.

Rapport sur : Garage Van Zijll. Agence Chevrolet et
Graham Paige.

Photographies et plans.



Commune de ARNHEM

Région de Gelderland.

Rapport sur : Garage Wylhuizen. Agent Citroen.

Photographies et plans.



Commune de ARNHEM

Région de Gelderland.

Rapport sur : Garage Rosier en Meyer. Agents Ford.

Photographies et plans.



Commune de ARNHEM.

Région de Gelderland

Rapport sur : Garage Riemer, Agent de Hillman et
Commer., (marques anglaises).

Photographies et plans.

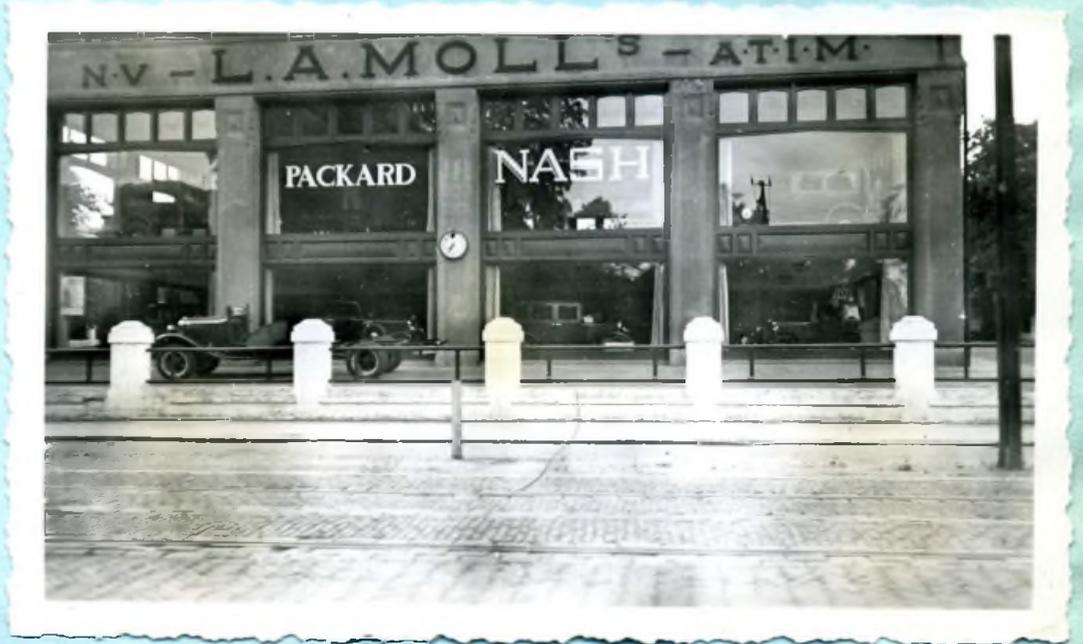


Commune de ARNHEM

Région de Gelderland.

Rapport sur : N.V. L.A.Moll., Succle de la maison mère
de Nimègue. Importateur pour La Hollande
De Dion Bouton; agent de Packard, Nash, Morris, Dodge, Büssin,
et N/A/G/

Photographies et plans.



Commune de ARNHEM

Région de Gelderland.

Rapport sur : Garage Arnhem, Propre. H. J. Schampel.
Agent Singer et Dodge.

Photographies et plans.



Commune de ARNHEM

Région de Gelderland.

Rapport sur : Van Heel & Co, Agent D.K.W.,
Hupmobile et importateur
de Swallow (anglais.).

Photographies et plans.



Inspecteur :

J. Lewin Jr

Région de Noord Brabant

Rapport Général sur : Antoine Mazairac

Agent ~~classé~~ } ~~commissaire~~ } ~~exclusif~~ / ~~non-exclusif~~ à BERGEN OP ZOOM.

Marque(s) représentée(s) Rockne & Studebaker

Annexe : 1 photo, 2 plan général cote, plan ville.

1°) Organisation administrative.

L'agent est-il en société ? Sous quelle forme ? Quel capital social ? Principaux associés. Son fond de roulement ? Son crédit sur la place ?

Société Anonyme "Motor "
Fond de roulement ne pas plus élevé que Fl.5000.-
Probablement pas de crédit sur la place. Peut à peine acheter une voiture de notre marque en stock.

Signalisation. - Comment l'indicateur est-il signalé aux entrées de ville et s'il n'est pas une grande arête, de quelle façon guidé-t-il le véhicule vers son emplacement ? Fournir toutes indications sur un plan de la ville. Service des permis (Photo) Drapeau de l'Indicateur Bulletin commercial n° 26, août 1936. Démarches faites pour amener l'agent à réaliser une signalisation conforme aux directives de l'Union.

Direction de l'affaire ? Comment est-elle assurée ? Qualités commerciales et techniques des titulaires ?

Mr. Antoine Mazairac, ancien amateur coureur cycliste, ex-champion mondial.
Qualités commerciales: très limitées,
techniques: suffisant pour diriger sa petite affaire.

Facade. - Longueur de la facade ? La présentation spéciale (Photo) Nos photographes sont-ils suffisamment équipés et bien exercés ? Fournir toutes indications sur un plan de la ville. Service des permis (Photo) Drapeau de l'Indicateur Bulletin commercial n° 26, août 1936. Démarches faites pour amener l'agent à réaliser une signalisation conforme aux directives de l'Union.

Détail du personnel (de Bureau ? Comptabilité ? Dactylographie ?)
----- néant

Longueur de facade env. 40 m. Annonceaux Renault. Bien en vue.
L'agent n'a pas d'argent pour améliorer la facade et ainsi que cet argent dépensé se rapporterait jamais un équivalent.

Région de Noord Brabant

Rapport sur BERGEN OP ZOOM.

2) Son Installation.

L'emplacement est-il favorable et pourquoi ?

Situation commerciale : Route passagère. Plan de la localité et des principaux garages. Centre commerçant de la localité ? Dégagement (Photo) ? Bulletin commercial n° 5, juillet 1928. (Si non, y a-t-il possibilité de trouver mieux ? Et dans quelles conditions ? Intentions de l'agent à ce sujet, ses possibilités ?)

Située dans une rue importante mais non passagère.

Signalisation. — Comment l'intéressé est-il signalé aux entrées de ville et s'il n'est pas sur une grande artère, de quelle façon guide-t-il la clientèle vers son agence ? Fournir toutes indications sur un plan de la ville. Surface des panneaux (Photos) Projet de l'intéressé. Bulletin commercial n° 26, août 1930. Démarches faites pour amener l'agent à réaliser une signalisation conforme aux directives de l'usine.

Façade. — Longueur de la façade ? La présentation est-elle bonne (Photos) Nos panonceaux sont-ils suffisamment dégagés et bien en vue ? Faire disparaître l'abus des panonceaux d'accessoires et d'huiles ; Hauteur convenable. Le nom de la marque figure-t-il avantageusement sur la façade ? Y a-t-il des panonceaux d'autres constructeurs ? Les faire enlever. Exclusivité ? La façade peut-elle être améliorée et notamment modernisée ? Importance des travaux à faire ? Bulletins n° 8, février 1929 et 25 juillet 1930.

Largeur de façade env. 40 m. Panonceaux Renault bien en vue. L'agent n'a pas d'argent pour améliorer la façade et estime que cet argent dépensé ne rapporterait jamais un équivalent.

Région de Noord Brabant

Rapport sur BERGEN OP ZOOM

Magasin d'exposition. Sa surface ? Que peut-on y mettre comme voitures des différents modèles ? Dimensions des vitrines ? Visibilité ? Aménagement intérieur ? Photos ? Bulletin n° 8 février 1929. Si le magasin n'est pas affecté à l'exposition comment est-il utilisé ? Peut-il être transformé, si non y a-t-il possibilité de créer sur place ou ailleurs un magasin convenable ? Projets à fournir, coût probable, intentions de l'agent.

Une grande et une petite voiture. Sert également à magasin pour vente des vélos de course et tourisme. L'intérieur est propre mais sert de temps à temps également à magasin de toutes espèces d'articles.

Réception de la clientèle. Par qui est-elle faite ? Existe-t-il un local réservé ? le décrire ? Bulletin commercial n° 21 mars 1930.

Par le patron, dans une pièce, qui fait bureau.

Garage. Sa surface ? Sa capacité ? Accès (en particulier peut-on y accéder avec de gros véhicules industriels). Tenue du garage, ordre, propreté, contrôle ? Photos donnant l'aspect intérieur.

Accès facile pour tous véhicules. Peut garer env. 25 voitures.
Peu de contrôle, le patron est indifférent, pas trop actif.

Région de Noord Brabant.....

Rapport sur BERGEN OP ZOOM.....

Atelier. — Sa surface, capacité, accès. Ces données sont-elles suffisantes notamment pour les gros véhicules industriels ? Si non, possibilités d'agrandir, coût, intentions de l'agent.

L'agent est-il à même de faire de la grosse réparation ? Est-il organisé pour le dépannage sur la route ? Electricité, carrosserie, peinture. Bulletin 18 décembre 1929. Donner toutes précisions sur la nature et la qualité des machines employées. Nombre d'ouvriers. Qualité du personnel. De quelle façon cet ensemble est-il organisé ? Bulletin n° 9 mai 1929, 10 avril 1929, 11 mai 1929 et 12 juin 1929. Importance du chiffre d'affaires. Prix comparés à ceux de la concurrence. Améliorations à apporter à cette organisation. Intentions de l'agent.

Un coin du garage sert comme atelier, ou on peut réparer 1 voiture seulement. L'agent fait le dépannage, mais pas en spécialiste. Il ne fait que la réparation moyenne, pas de carrosserie, ni peinture, ni électricité. Outillage insuffisant, 2 ouvriers sans prétentions, ni connaissances spéciales.

Magasin de pièces de rechange. — L'agent utilise-t-il exclusivement des pièces d'origine et le marque-t-il sur ses factures ? Existe-t-il un local spécialement affecté à cet usage ? Son emplacement. Importance du stock. Prix client. L'agent a-t-il le stock prévu au contrat ? Nature de ce stock. Pièces de plus de 4 ans. Classement des pièces. Comptabilité des pièces. Transmission des ordres. Tenue à jour du stock. Bulletin n° 2 septembre 1927, 25 juillet 1930 et 26 août 1930. Personnel affecté au M. P. R. Relation entre le M. P. R. et l'atelier. Chiffre d'affaire.

néant.

3) Organisation Commerciale

Voyageurs. L'agent dispose-t-il de voitures de voyageurs spécialement prévues à son usage. Valeur de chacune d'elles, professionnelle, modèle, année dans ses divers secteurs, séries, séries VI. Système de réservation, répartition de leur utilisation, leur rapport avec les itinéraires. Comment est organisé le service des voyageurs ? Les itinéraires, les correspondances, l'arrangement de confort, le confort, les relations, le service ?

Le patron n'est ni intéressé à l'essai, ni pour essayer de vendre et il réussit rarement. Il n'est pas son vendeur et ne connaît en général que assez peu de clients.

Région de Noord Brabant.....

Rapport sur BERGEN OP ZOOM.....

Service. Comment est-il organisé ? Y a-t-il un appareil de levage, appareil de graissage, appareil de lavage ? Personnel spécial ? Publicité spéciale ? Importance du mouvement d'affaires ? Abonnement d'entretien ? Exécution de la révision gratuite ? Local spécial pour le service ? Bulletin 14 août 1929 et 21 mars 1930.

Rien organisé, appareil de levage et de graissage,
 fait par un mécanicien du garage.

Pour l'ensemble. Surface totale. Bonne tenue, ordre et propreté de l'installation. L'agencement de ces différents locaux ainsi que les possibilités d'agrandissement doivent faire l'objet d'un plan côté sommaire sur fiche Kardex.

Assez propre, sans organisation aucune, l'agent n'a pas confiance dans les possibilités de croissance d'une affaire automobile dans sa ville, ou il n'y a pas de grandes affaires non plus d'autres marques.

3°) Organisation Commerciale.

Voyageurs. L'agent dispose-t-il du nombre de voyageurs appointés prévus à son contrat. Valeur de chacun d'eux, professionnelle, morale, aptitudes dans nos diverses branches, séries, stellas VI. Système de rémunération, répartition de leurs fonctions, leurs rapports avec les sous-agents. Comment est organisé le service des voyageurs ? Leurs tournées, leurs comptes-rendus, l'enregistrement de ceux-ci, la suite donnée, les relances à la clientèle ?

Le patron sort de temps à temps pour essayer de vendre et il réussit rarement; il n'est pas bon vendeur et ne connaît en général que assez peu du métier.

Région de *Noord Brabant*

Rapport sur *Bergen op Zoom*

J. Levin Jr

PHOTOGRAPHIES DE L'AGENCE



Inspecteur :

J. Lewin Jr

Région de Noord Brabant

Rapport Général sur : ~~XXXXXXXXXX~~ P. Otten.

Agent ~~agent~~ } ~~commissionnaire~~ { ~~exclusif~~ } à B R E D A
 } non-exclusif }

Marque(s) représentée(s) Studebaker, Rockne et Renault

Annexe : 2 photo, plan général cote, plan ville.

1°) Organisation administrative.

L'agent est-il en société ? Sous quelle forme ? Quel capital social ? Principaux associés. Son fond de roulement ? Son crédit sur la place ?

Agent propriétaire tout seul
Fond de roulement Fl. 20.000.- Crédit sur la place Fl. 25.000.-

Direction de l'affaire ? Comment est-elle assurée ? Qualités commerciales et techniques des titulaires ?

Par l'agent Mr. P. Otten. Technicien de premier ordre,
Bon commerçant.

Détail du personnel (de Bureau ? Comptabilité ? Dactylographie ?)

Une comptable, Une dactylographe, filles du patron.

Région de Noord Brabant

Rapport sur BREDDA.

2) Son Installation.

L'emplacement est-il favorable et pourquoi ?

Situation commerciale : Route passagère. Plan de la localité et des principaux garages. Centre commerçant de la localité ? Dégagement (Photo) ? Bulletin commercial n° 5, juillet 1928. (Si non, y a-t-il possibilité de trouver mieux ? Et dans quelles conditions ? Intentions de l'agent à ce sujet, ses possibilités ?)

La situation n'est pas très favorable, au point de vue passages. Pourtant c'est bien dans le centre commerçant de la ville. Le magasin est dans une petite rue étroite, un peu sombre. Le bureau et les ateliers sont en face de ce magasin dans la même rue. Les garages sont à côté des bureaux et en outre possède l'agent un très grand garage, composé uniquement de boxes, pour 20 voitures.

Signalisation. — Comment l'intéressé est-il signalé aux entrées de ville et s'il n'est pas sur une grande artère, de quelle façon guide-t-il la clientèle vers son agence ? Fournir toutes indications sur un plan de la ville. Surface des panneaux (Photos) Projet de l'intéressé. Bulletin commercial n° 26, août 1930. Démarches faites pour amener l'agent à réaliser une signalisation conforme aux directives de l'usine.

Façade. — Longueur de la façade ? La présentation est-elle bonne (Photos) Nos panonceaux sont-ils suffisamment dégagés et bien en vue ? Faire disparaître l'abus des panonceaux d'accessoires et d'huiles ; Hauteur convenable. Le nom de la marque figure-t-il avantageusement sur la façade ? Y a-t-il des panonceaux d'autres constructeurs ? Les faire enlever. Exclusivité ? La façade peut-elle être améliorée et notamment modernisée ? Importance des travaux à faire ? Bulletins n° 8, février 1929 et 25 juillet 1930.

Largeur de façade env. 10 m. Le nom de la marque est bien en vue.

Région de Moord Brabant

Rapport sur BREDA

Magasin d'exposition. Sa surface ? Que peut-on y mettre comme voitures des différents modèles ? Dimensions des vitrines ? Visibilité ? Aménagement intérieur ? Photos ? Bulletin n° 8 février 1929. Si le magasin n'est pas affecté à l'exposition comment est-il utilisé ? Peut-il être transformé, si non y a-t-il possibilité de créer sur place ou ailleurs un magasin convenable ? Projets à fournir, coût probable, intentions de l'agent.

On peut mettre 5 grandes voitures dans le magasin, qui est un peu sombre. L'intérieur est pour le reste très bien. L'agent ne veut pas créer un magasin d'exposition ailleurs, parce qu'il ne saurait quoi faire avec son magasin actuel, qui n'est pas bien placé pour louer à un boutiquier o.a.

Réception de la clientèle. Par qui est-elle faite ? Existe-t-il un local réservé ? le décrire ? Bulletin commercial n° 21 mars 1930.

Fait par une des filles du patron dans un des locaux des bureaux, ou dans le magasin de vente des accessoires, qui est une spécialité de l'agent, qui a également encore une grande vente de bicyclettes, dans ce même magasin, à côté des bureaux, donc en face du magasin d'exposition des voitures.

Garage. Sa surface ? Sa capacité ? Accès (en particulier peut-on y accéder avec de gros véhicules industriels). Tenue du garage, ordre, propreté, contrôle ? Photos donnant l'aspect intérieur.

Accès facile pour tous véhicules, garage pour 20 voitures, atelier pour réparer 3 voitures à la fois. Garage bien tenu, propre et clair.

Atelier. — Sa surface, capacité, accès. Ces données sont-elles suffisantes notamment pour les gros véhicules industriels ? Si non, possibilités d'agrandir, coût, intentions de l'agent.

L'agent est-il à même de faire de la grosse réparation ? Est-il organisé pour le dépannage sur la route ? Electricité, carrosserie, peinture. Bulletin 18 décembre 1929. Donner toutes précisions sur la nature et la qualité des machines employées. Nombre d'ouvriers. Qualité du personnel. De quelle façon cet ensemble est-il organisé ? Bulletin n° 9 mai 1929, 10 avril 1929, 11 mai 1929 et 12 juin 1929. Importance du chiffre d'affaires. Prix comparés à ceux de la concurrence. Améliorations à apporter à cette organisation. Intentions de l'agent.

Le fond du garage est installé pour atelier. L'agent fait toutes les réparations possibles et imaginaires. Il a une salle de machines de toutes sortes; dans le temps il était notamment fabricant et constructeur de motocyclettes. 6 mécaniciens travaillent régulièrement à l'atelier, qui a une excellente réputation sur la place. L'agent fait le dépannage, l'électricité, la tôlerie; pas de carrosserie, ni de peinture.

Magasin de pièces de rechange. — L'agent utilise-t-il exclusivement des pièces d'origine et le marque-t-il sur ses factures ? Existe-t-il un local spécialement affecté à cet usage ? Son emplacement. Importance du stock. Prix client. L'agent a-t-il le stock prévu au contrat ? Nature de ce stock. Pièces de plus de 4 ans. Classement des pièces. Comptabilité des pièces. Transmission des ordres. Tenue à jour du stock. Bulletin n° 2 septembre 1927, 25 juillet 1930 et 26 août 1930. Personnel affecté au M. P. R. Relation entre le M. P. R. et l'atelier. Chiffre d'affaire.

Un petit stock dans magasin bien arrangé, dans un local special.

3) Organisation Commerciale.

Un fils et un neveu de l'agent sortent régulièrement pour vendre, ils ne font que les bonnes affaires, qui laissent sûrement un très bon bénéfice. Un fichier tenu par une dactylographe.

Région de Noord Brabant.....

Rapport sur BREDA.....

Service. Comment est-il organisé ? Y a-t-il un appareil de levage, appareil de graissage, appareil de lavage ? Personnel spécial ? Publicité spéciale ? Importance du mouvement d'affaires ? Abonnement d'entretien ? Exécution de la révision gratuite ? Local spécial pour le service ? Bulletin 14 août 1929 et 21 mars 1930.

Fait dans l'atelier, par un mécanicien. Tous les appareils modernes.

Pour l'ensemble. Surface totale. Bonne tenue, ordre et propreté de l'installation. L'agencement de ces différents locaux ainsi que les possibilités d'agrandissement doivent faire l'objet d'un plan côté sommaire sur fiche Kardex.

Très bien tenu, l'agent travaille surtout avec ses ~~ses~~ enfants, 9 qui sont tous dans l'affaire. Toute la famille travaille du matin au soir énergiquement.

3°) Organisation Commerciale.

Voyageurs. L'agent dispose-t-il du nombre de voyageurs appointés prévus à son contrat. Valeur de chacun d'eux, professionnelle, morale, aptitudes dans nos diverses branches, séries, stellas VI. Système de rémunération, répartition de leurs fonctions, leurs rapports avec les sous-agents. Comment est organisé le service des voyageurs ? Leurs tournées, leurs comptes-rendus, l'enregistrement de ceux-ci, la suite donnée, les relances à la clientèle ?

Un fils et un neveu de l'agent sortent régulièrement pour vendre, ils ne font que les bonnes affaires, qui laissent sûrement un très bon bénéfice. Un fichier tenu par une dactylographe.

Région de *Noord Brabant*

Rapport sur *Breda*

PHOTOGRAPHIES DE L'AGENCE



J. Lewin Jr

Région de Zuid Holland

Rapport Général sur : L. v. d. WARE.,

Agent / s'agent } ~~commissaire~~ { exclusif / non exclusif } à Delft

Marque(s) représentée(s) Renault

Annexe : photo, plan général cote, plan ville.

1°) Organisation administrative.

L'agent est-il en société ? Sous quelle forme ? Quel capital social ? Principaux associés. Son fond de roulement ? Son crédit sur la place ?

L'agent est seul propriétaire de l'affaire qui est petite. Fond de roulement Fl. 5.000.-. Crédit autant.

Direction de l'affaire ? Comment est-elle assurée ? Qualités commerciales et techniques des titulaires ?

L'agent dirige lui même son affaire; ses qualités commerciales sont médiocres, ses qualités techniques suffisantes.

Détail du personnel (de Bureau ? Comptabilité ? Dactylographie ?)

1 chauffeur, - pour la location - et 1 mécanicien.

Région de Zuid Holland

Rapport sur DELFT.

2) Son Installation.

L'emplacement est-il favorable et pourquoi ?

Situation commerciale : Route passagère. Plan de la localité et des principaux garages. Centre commerçant de la localité ? Dégagement (Photo) ? Bulletin commercial n° 5, juillet 1928. (Si non, y a-t-il possibilité de trouver mieux ? Et dans quelles conditions ? Intentions de l'agent à ce sujet, ses possibilités ?)

L'installation comporte un tout petit magasin, pour la vente des vélos et l'exposition d'une voiture automobile. Ensuite à 200 m. de là un garage composé uniquement de boxes pour 15 voitures env. Les deux endroits ne sont pas dans le centre de la ville, ni sur une route passagère.

L'agent ne peut pas se payer un emplacement plus favorable; Du reste, il est douteux qu'une installation d'importance puisse gagner de l'argent dans cette ville, qui est à 5 k.m. de la ville de La Haye, qui est le centre ou toute la vie de Delft s'y adresse.

Signalisation. — Comment l'intéressé est-il signalé aux entrées de ville et s'il n'est pas sur une grande artère, de quelle façon guide-t-il la clientèle vers son agence ? Fournir toutes indications sur un plan de la ville. Surface des panneaux (Photos) Projet de l'intéressé. Bulletin commercial n° 26, août 1930. Démarches faites pour amener l'agent à réaliser une signalisation conforme aux directives de l'usine.

Façade. — Longueur de la façade ? La présentation est-elle bonne (Photos) Nos panneaux sont-ils suffisamment dégagés et bien en vue ? Faire disparaître l'abus des panneaux d'accessoires et d'huiles ; Hauteur convenable. Le nom de la marque figure-t-il avantageusement sur la façade ? Y a-t-il des panneaux d'autres constructeurs ? Les faire enlever. Exclusivité ? La façade peut-elle être améliorée et notamment modernisée ? Importance des travaux à faire ? Bulletins n° 8, février 1929 et 25 juillet 1930.

Largeur de façade 5 m. largeur de ~~l'entrée~~ l'accès du garage:
3 m.

Région de Zuid-Holland

Rapport sur DELEFT

Magasin d'exposition. Sa surface ? Que peut-on y mettre comme voitures des différents modèles ? Dimensions des vitrines ? Visibilité ? Aménagement intérieur ? Photos ? Bulletin n° 8 février 1929. Si le magasin n'est pas affecté à l'exposition comment est-il utilisé ? Peut-il être transformé, si non y a-t-il possibilité de créer sur place ou ailleurs un magasin convenable ? Projets à fournir, coût probable, intentions de l'agent.

Une voiture tourisme. Aspect général simple, le magasin sert également à vendre des bicyclettes.

Réception de la clientèle. Par qui est-elle faite ? Existe-t-il un local réservé ? le décrire ? Bulletin commercial n° 21 mars 1930.

Faite par la femme de l'agent au magasin et au garage par l'agent ou par un mécanicien.

Garage. Sa surface ? Sa capacité ? Accès (en particulier peut-on y accéder avec de gros véhicules industriels). Tenue du garage, ordre, propreté, contrôle ? Photos donnant l'aspect intérieur.

Accesible pour voitures tourisme seulement. Emplacement pour 15 voitures eulement, et 10 voitures dans la cour découverte. L'ordre et la propreté laissent à désirer, il n'y a pas de contrôle.

Région de uid Holland

Rapport sur DELET.

Atelier. — Sa surface, capacité, accès. Ces données sont-elles suffisantes notamment pour les gros véhicules industriels ? Si non, possibilités d'agrandir, coût, intentions de l'agent.

L'agent est-il à même de faire de la grosse réparation ? Est-il organisé pour le dépannage sur la route ? Electricité, carrosserie, peinture. Bulletin 18 décembre 1929. Donner toutes précisions sur la nature et la qualité des machines employées. Nombre d'ouvriers. Qualité du personnel. De quelle façon cet ensemble est-il organisé ? Bulletin n° 9 mai 1929, 10 avril 1929, 11 mai 1929 et 12 juin 1929. Importance du chiffre d'affaires. Prix comparés à ceux de la concurrence. Améliorations à apporter à cette organisation. Intentions de l'agent.

Un compartiment du garage est arrangé comme atelier, pour une seule voiture de tourisme. ~~renseignements~~
On y fait naturellement que de la petite réparation, il y a à cet effet un petit outillage. L'agent manque d'énergie pour faire mieux.

Pour l'ensemble. Surface totale. Nombre ouvrier, nature et quantité de l'installation. L'agencement de ces différents locaux ainsi que les possibilités d'agrandissement doivent être l'objet d'un plan très soigné annexé aux fiches Kachel.

Installations répondant aux exigences les plus modestes.

Magasin de pièces de rechange. — L'agent utilise-t-il exclusivement des pièces d'origine et le marque-t-il sur ses factures ? Existe-t-il un local spécialement affecté à cet usage ? Son emplacement. Importance du stock. Prix client. L'agent a-t-il le stock prévu au contrat ? Nature de ce stock. Pièces de plus de 4 ans. Classement des pièces. Comptabilité des pièces. Transmission des ordres. Tenue à jour du stock. Bulletin n° 2 septembre 1927, 25 juillet 1930 et 26 août 1930. Personnel affecté au M. P. R. Relation entre le M. P. R. et l'atelier. Chiffre d'affaire.

néant

3) Organisation Commerciale.

Voyageurs. L'agent dispose-t-il de nombre de voyageurs appointés prévus à son contrat. Valeur de chèques d'exc. professionnels, travail spécial dans ses diverses branches, études, celles VI. Système de rémunération, répartition de leurs fonctions, leurs rapports avec les sous-agents. Comment est organisé le service des voyageurs ? Leur traitement, leurs congés, l'engagement de contrat, la suite donnée, les relations à la clientèle.

néant, le patron sort lui même, car ce il est sollicité pour cela par un voyageur de la Succursale Renault

Région de Zuid Holland

Rapport sur DELFT

Service. Comment est-il organisé ? Y a-t-il un appareil de levage, appareil de graissage, appareil de lavage ? Personnel spécial ? Publicité spéciale ? Importance du mouvement d'affaires ? Abonnement d'entretien ? Exécution de la révision gratuite ? Local spécial pour le service ? Bulletin 14 août 1929 et 21 mars 1930.

Rien d'organisé, un appareil de lavage et de graissage sous pression.

Tout se fait dans le petit atelier ou dans la cour.

Pour l'ensemble. Surface totale. Bonne tenue, ordre et propreté de l'installation. L'agencement de ces différents locaux ainsi que les possibilités d'agrandissement doivent faire l'objet d'un plan côté sommaire sur fiche Kardex.

Installations répondant aux exigences les plus modestes.
Voir page No. 1

3°) Organisation Commerciale.

Voyageurs. L'agent dispose-t-il du nombre de voyageurs appointés prévus à son contrat. Valeur de chacun d'eux, professionnelle, morale, aptitudes dans nos diverses branches, séries, stellas VI. Système de rémunération, répartition de leurs fonctions, leurs rapports avec les sous-agents. Comment est organisé le service des voyageurs ? Leurs tournées, leurs comptes-rendus, l'enregistrement de ceux-ci, la suite donnée, les relances à la clientèle ?

néant. Le patron sort lui même, quand il est sollicité pour cela par un voyageur de la Succursale Renault

Région de *Zuid Holland*

Rapport sur *Delft*

PHOTOGRAPHIES DE L'AGENCE



plan ville.

PHOT. BALABANO
 43, RUE PLANTIN, BRUXELLES
 TEL. 534.11.11
 ET 534.11.12
 ET 534.11.13
 ET 534.11.14
 ET 534.11.15
 ET 534.11.16
 ET 534.11.17
 ET 534.11.18
 ET 534.11.19
 ET 534.11.20
 ET 534.11.21
 ET 534.11.22
 ET 534.11.23
 ET 534.11.24
 ET 534.11.25
 ET 534.11.26
 ET 534.11.27
 ET 534.11.28
 ET 534.11.29
 ET 534.11.30
 ET 534.11.31
 ET 534.11.32
 ET 534.11.33
 ET 534.11.34
 ET 534.11.35
 ET 534.11.36
 ET 534.11.37
 ET 534.11.38
 ET 534.11.39
 ET 534.11.40
 ET 534.11.41
 ET 534.11.42
 ET 534.11.43
 ET 534.11.44
 ET 534.11.45
 ET 534.11.46
 ET 534.11.47
 ET 534.11.48
 ET 534.11.49
 ET 534.11.50
 ET 534.11.51
 ET 534.11.52
 ET 534.11.53
 ET 534.11.54
 ET 534.11.55
 ET 534.11.56
 ET 534.11.57
 ET 534.11.58
 ET 534.11.59
 ET 534.11.60
 ET 534.11.61
 ET 534.11.62
 ET 534.11.63
 ET 534.11.64
 ET 534.11.65
 ET 534.11.66
 ET 534.11.67
 ET 534.11.68
 ET 534.11.69
 ET 534.11.70
 ET 534.11.71
 ET 534.11.72
 ET 534.11.73
 ET 534.11.74
 ET 534.11.75
 ET 534.11.76
 ET 534.11.77
 ET 534.11.78
 ET 534.11.79
 ET 534.11.80
 ET 534.11.81
 ET 534.11.82
 ET 534.11.83
 ET 534.11.84
 ET 534.11.85
 ET 534.11.86
 ET 534.11.87
 ET 534.11.88
 ET 534.11.89
 ET 534.11.90
 ET 534.11.91
 ET 534.11.92
 ET 534.11.93
 ET 534.11.94
 ET 534.11.95
 ET 534.11.96
 ET 534.11.97
 ET 534.11.98
 ET 534.11.99
 ET 534.12.00



Inspecteur :

Région de Zuid Holland

Région de Zuid Holland

J. Lewin Jr.

Rapport Général sur : M. van KILBE

Agent / s'agent | commissionnaire / exclusif | non-exclusif } à D O R D R E C H T.

Marque(s) représentée(s)

Annexe : 1 photo, plan général cote, plan ville.

1°) Organisation administrative.

L'agent est-il en société ? Sous quelle forme ? Quel capital social ? Principaux associés. Son fond de roulement ? Son crédit sur la place ?

L'agent est seul propriétaire. Fl. 3000.- de fond de roulement. Fl. 5000.- de crédit sur la place.

Direction de l'affaire ? Comment est-elle assurée ? Qualités commerciales et techniques des titulaires ?

Par l'agent. Assez bon commerçant, peu de connaissances techniques.

Détail du personnel (de Bureau ? Comptabilité ? Dactylographie ?)

néant.

PEQUILLÉ, N. 100, 101, 102, 103, 104, 105, 106, 107, 108, 109, 110, 111, 112, 113, 114, 115, 116, 117, 118, 119, 120, 121, 122, 123, 124, 125, 126, 127, 128, 129, 130, 131, 132, 133, 134, 135, 136, 137, 138, 139, 140, 141, 142, 143, 144, 145, 146, 147, 148, 149, 150, 151, 152, 153, 154, 155, 156, 157, 158, 159, 160, 161, 162, 163, 164, 165, 166, 167, 168, 169, 170, 171, 172, 173, 174, 175, 176, 177, 178, 179, 180, 181, 182, 183, 184, 185, 186, 187, 188, 189, 190, 191, 192, 193, 194, 195, 196, 197, 198, 199, 200, 201, 202, 203, 204, 205, 206, 207, 208, 209, 210, 211, 212, 213, 214, 215, 216, 217, 218, 219, 220, 221, 222, 223, 224, 225, 226, 227, 228, 229, 230, 231, 232, 233, 234, 235, 236, 237, 238, 239, 240, 241, 242, 243, 244, 245, 246, 247, 248, 249, 250, 251, 252, 253, 254, 255, 256, 257, 258, 259, 260, 261, 262, 263, 264, 265, 266, 267, 268, 269, 270, 271, 272, 273, 274, 275, 276, 277, 278, 279, 280, 281, 282, 283, 284, 285, 286, 287, 288, 289, 290, 291, 292, 293, 294, 295, 296, 297, 298, 299, 300, 301, 302, 303, 304, 305, 306, 307, 308, 309, 310, 311, 312, 313, 314, 315, 316, 317, 318, 319, 320, 321, 322, 323, 324, 325, 326, 327, 328, 329, 330, 331, 332, 333, 334, 335, 336, 337, 338, 339, 340, 341, 342, 343, 344, 345, 346, 347, 348, 349, 350, 351, 352, 353, 354, 355, 356, 357, 358, 359, 360, 361, 362, 363, 364, 365, 366, 367, 368, 369, 370, 371, 372, 373, 374, 375, 376, 377, 378, 379, 380, 381, 382, 383, 384, 385, 386, 387, 388, 389, 390, 391, 392, 393, 394, 395, 396, 397, 398, 399, 400, 401, 402, 403, 404, 405, 406, 407, 408, 409, 410, 411, 412, 413, 414, 415, 416, 417, 418, 419, 420, 421, 422, 423, 424, 425, 426, 427, 428, 429, 430, 431, 432, 433, 434, 435, 436, 437, 438, 439, 440, 441, 442, 443, 444, 445, 446, 447, 448, 449, 450, 451, 452, 453, 454, 455, 456, 457, 458, 459, 460, 461, 462, 463, 464, 465, 466, 467, 468, 469, 470, 471, 472, 473, 474, 475, 476, 477, 478, 479, 480, 481, 482, 483, 484, 485, 486, 487, 488, 489, 490, 491, 492, 493, 494, 495, 496, 497, 498, 499, 500, 501, 502, 503, 504, 505, 506, 507, 508, 509, 510, 511, 512, 513, 514, 515, 516, 517, 518, 519, 520, 521, 522, 523, 524, 525, 526, 527, 528, 529, 530, 531, 532, 533, 534, 535, 536, 537, 538, 539, 540, 541, 542, 543, 544, 545, 546, 547, 548, 549, 550, 551, 552, 553, 554, 555, 556, 557, 558, 559, 560, 561, 562, 563, 564, 565, 566, 567, 568, 569, 570, 571, 572, 573, 574, 575, 576, 577, 578, 579, 580, 581, 582, 583, 584, 585, 586, 587, 588, 589, 590, 591, 592, 593, 594, 595, 596, 597, 598, 599, 600, 601, 602, 603, 604, 605, 606, 607, 608, 609, 610, 611, 612, 613, 614, 615, 616, 617, 618, 619, 620, 621, 622, 623, 624, 625, 626, 627, 628, 629, 630, 631, 632, 633, 634, 635, 636, 637, 638, 639, 640, 641, 642, 643, 644, 645, 646, 647, 648, 649, 650, 651, 652, 653, 654, 655, 656, 657, 658, 659, 660, 661, 662, 663, 664, 665, 666, 667, 668, 669, 670, 671, 672, 673, 674, 675, 676, 677, 678, 679, 680, 681, 682, 683, 684, 685, 686, 687, 688, 689, 690, 691, 692, 693, 694, 695, 696, 697, 698, 699, 700, 701, 702, 703, 704, 705, 706, 707, 708, 709, 710, 711, 712, 713, 714, 715, 716, 717, 718, 719, 720, 721, 722, 723, 724, 725, 726, 727, 728, 729, 730, 731, 732, 733, 734, 735, 736, 737, 738, 739, 740, 741, 742, 743, 744, 745, 746, 747, 748, 749, 750, 751, 752, 753, 754, 755, 756, 757, 758, 759, 760, 761, 762, 763, 764, 765, 766, 767, 768, 769, 770, 771, 772, 773, 774, 775, 776, 777, 778, 779, 780, 781, 782, 783, 784, 785, 786, 787, 788, 789, 790, 791, 792, 793, 794, 795, 796, 797, 798, 799, 800, 801, 802, 803, 804, 805, 806, 807, 808, 809, 810, 811, 812, 813, 814, 815, 816, 817, 818, 819, 820, 821, 822, 823, 824, 825, 826, 827, 828, 829, 830, 831, 832, 833, 834, 835, 836, 837, 838, 839, 840, 841, 842, 843, 844, 845, 846, 847, 848, 849, 850, 851, 852, 853, 854, 855, 856, 857, 858, 859, 860, 861, 862, 863, 864, 865, 866, 867, 868, 869, 870, 871, 872, 873, 874, 875, 876, 877, 878, 879, 880, 881, 882, 883, 884, 885, 886, 887, 888, 889, 890, 891, 892, 893, 894, 895, 896, 897, 898, 899, 900, 901, 902, 903, 904, 905, 906, 907, 908, 909, 910, 911, 912, 913, 914, 915, 916, 917, 918, 919, 920, 921, 922, 923, 924, 925, 926, 927, 928, 929, 930, 931, 932, 933, 934, 935, 936, 937, 938, 939, 940, 941, 942, 943, 944, 945, 946, 947, 948, 949, 950, 951, 952, 953, 954, 955, 956, 957, 958, 959, 960, 961, 962, 963, 964, 965, 966, 967, 968, 969, 970, 971, 972, 973, 974, 975, 976, 977, 978, 979, 980, 981, 982, 983, 984, 985, 986, 987, 988, 989, 990, 991, 992, 993, 994, 995, 996, 997, 998, 999, 1000

Région de Zuid-Holland

Rapport sur DORDRECHT

2) Son Installation.

L'emplacement est-il favorable et pourquoi ?

Situation commerciale : Route passagère. Plan de la localité et des principaux garages. Centre commerçant de la localité ? Dégagement (Photo) ? Bulletin commercial n° 5, juillet 1928. (Si non, y a-t-il possibilité de trouver mieux ? Et dans quelles conditions ? Intentions de l'agent à ce sujet, ses possibilités ?)

Dans une rue étroite, mais assez fréquentée, éloigné du centre commerçant de la localité.

Signalisation. — Comment l'intéressé est-il signalé aux entrées de ville et s'il n'est pas sur une grande artère, de quelle façon guide-t-il la clientèle vers son agence ? Fournir toutes indications sur un plan de la ville. Surface des panneaux (Photos) Projet de l'intéressé. Bulletin commercial n° 26, août 1930. Démarches faites pour amener l'agent à réaliser une signalisation conforme aux directives de l'usine.

Façade. — Longueur de la façade ? La présentation est-elle bonne (Photos) Nos panonceaux sont-ils suffisamment dégagés et bien en vue ? Faire disparaître l'abus des panonceaux d'accessoires et d'huiles ; Hauteur convenable. Le nom de la marque figure-t-il avantageusement sur la façade ? Y a-t-il des panonceaux d'autres constructeurs ? Les faire enlever. Exclusivité ? La façade peut-elle être améliorée et notamment modernisée ? Importance des travaux à faire ? Bulletins n° 8, février 1929 et 25 juillet 1930.

Largeur de façade 7 m. Nos panonceaux bien en vue.

Région de Zuid-Holland

Rapport sur DORDRECHT

Magasin d'exposition. Sa surface ? Que peut-on y mettre comme voitures des différents modèles ? Dimensions des vitrines ? Visibilité ? Aménagement intérieur ? Photos ? Bulletin n° 8 février 1929. Si le magasin n'est pas affecté à l'exposition comment est-il utilisé ? Peut-il être transformé, si non y a-t-il possibilité de créer sur place ou ailleurs un magasin convenable ? Projets à fournir, coût probable, intentions de l'agent.

néant

Réception de la clientèle. Par qui est-elle faite ? Existe-t-il un local réservé ? le décrire ? Bulletin commercial n° 21 mars 1930.

Dans un local de 4 m. carré de surface, servant comme magasin, comme & bureau .

Garage. Sa surface ? Sa capacité ? Accès (en particulier peut-on y accéder avec de gros véhicules industriels). Tenue du garage, ordre, propreté, contrôle ? Photos donnant l'aspect intérieur.

Emplacement pour 12 voitures, en trois rangées. Aspect intérieur sombre.

ET J. DEHENEFFE, 43, RUE PLANTIN, BRUXELLES
Fi 34 - O. 2749 - 8347

Atelier. — Sa surface, capacité, accès. Ces données sont-elles suffisantes notamment pour les gros véhicules industriels ? Si non, possibilités d'agrandir, coût, intentions de l'agent.

L'agent est-il à même de faire de la grosse réparation ? Est-il organisé pour le dépannage sur la route ? Electricité, carrosserie, peinture. Bulletin 18 décembre 1929. Donner toutes précisions sur la nature et la qualité des machines employées. Nombre d'ouvriers. Qualité du personnel. De quelle façon cet ensemble est-il organisé ? Bulletin n° 9 mai 1929, 10 avril 1929, 11 mai 1929 et 12 juin 1929. Importance du chiffre d'affaires. Prix comparés à ceux de la concurrence. Améliorations à apporter à cette organisation. Intentions de l'agent.

Le fond du garage est employé comme atelier, parce qu'il y a un banc avec quelques outils nécessaires pour les réparations élémentaires de l'automobile.

Manque d'outillage convenable et complète.

L'agent n'a pas d'argent pour agrandir son installation, manque ensuite de capacités commerciales agrandir son affaire.

Pour l'ensemble, l'agent n'est pas organisé pour le dépannage sur la route. L'agent n'a pas de locaux pour les réparations d'urgence. L'agent n'a pas de locaux pour les réparations d'urgence.

Petite affaire, le patron vit d'un revenu de tabac, qui est dirigé sur sa femme. Un fils et un neveu sont employés.

Magasin de pièces de rechange. — L'agent utilise-t-il exclusivement des pièces d'origine et le marque-t-il sur ses factures ? Existe-t-il un local spécialement affecté à cet usage ? Son emplacement. Importance du stock. Prix client. L'agent a-t-il le stock prévu au contrat ? Nature de ce stock. Pièces de plus de 4 ans. Classement des pièces. Comptabilité des pièces. Transmission des ordres. Tenue à jour du stock. Bulletin n° 2 septembre 1927, 25 juillet 1930 et 26 août 1930. Personnel affecté au M. P. R. Relation entre le M. P. R. et l'atelier. Chiffre d'affaire.

néant.

3°) Organisation Commerciale.

Voyageurs. L'agent dispose-t-il de moyens de voyage adaptés à son activité ? Valeur de chaque fois, professionnellement, quand il est dans nos districts provinciaux, dans quelle VI. Spécifier de quoi il s'agit, les moyens de transport, les rapports avec les voyageurs. Comment est organisé le service des voyageurs ? Les mandats, les commissions, l'arrangement de contrats, la note double, les salaires à la clientèle ?

Le patron sort de temps à temps, mais rarement avec du résultat, il n'est pas vendeur et trop peyden.

FRANÇOIS J. DEHENEFFE, 43, RUE FLAUTIN, BRUXELLES
F 34 - O. 2749 - 8347

Région de Zuid Holland

Rapport sur DORDRECHT

Service. Comment est-il organisé ? Y a-t-il un appareil de levage, appareil de graissage, appareil de lavage ? Personnel spécial ? Publicité spéciale ? Importance du mouvement d'affaires ? Abonnement d'entretien ? Exécution de la révision gratuite ? Local spécial pour le service ? Bulletin 14 août 1929 et 21 mars 1930.

néant.

Pour l'ensemble. Surface totale. Bonne tenue, ordre et propreté de l'installation. L'agencement de ces différents locaux ainsi que les possibilités d'agrandissement doivent faire l'objet d'un plan côté sommaire sur fiche Kardex.

Petite affaire. Le patron vit d'un magasin de tabac, qui est dirigé par sa femme. Un fils et un mécanicien forment tout le personnel de l'affaire. Le garage est propre mais sans envergure.

3°) Organisation Commerciale.

Voyageurs. L'agent dispose-t-il du nombre de voyageurs appointés prévus à son contrat. Valeur de chacun d'eux, professionnelle, morale, aptitudes dans nos diverses branches, séries, stellas VI. Système de rémunération, répartition de leurs fonctions, leurs rapports avec les sous-agents. Comment est organisé le service des voyageurs ? Leurs tournées, leurs comptes-rendus, l'enregistrement de ceux-ci, la suite donnée, les relances à la clientèle ?

Le patron sort de temps à temps, mais rarement avec du résultat. Il n'est pas vendeur et trop paysan.

Région de *Zuid Holland*

Rapport sur *Dordrecht*

PHOTOGRAPHIES DE L'AGENCE



PHOTOGRAPHIES DE L'AGENCE
EYSS J. DEMINISSE, 43, RUE PLANTIN, BRUXELLES
Fr 34 - O. 27449 - 8347

Inspecteur :

Région de Overysel

J. Lewin Jr

Rapport Général sur : A. J. SPRAKEL

Agent ~~commissaire~~ ~~commissaire~~ $\left\{ \begin{array}{l} \text{exclusif} \\ \text{non-exclusif} \end{array} \right\}$ à Enschede,

Marque(s) représentée(s) Buick, Renault

Annexe : 3 photo, plan général cote, plan ville.

1°) Organisation administrative.

L'agent est-il en société ? Sous quelle forme ? Quel capital social ? Principaux associés. Son fond de roulement ? Son crédit sur la place ?

L'agent est seul propriétaire.
Fond de roulement Fl. 25.000.- autant de crédit sur la place.

Direction de l'affaire ? Comment est-elle assurée ? Qualités commerciales et techniques des titulaires ?

Par l'agent lui même, qui est très bon commerçant et très bon technicien. Il a la meilleure affaire automobile de toute la région et la meilleure clientèle, par conséquent les meilleures relations.

L'agent est un industriel moderne et possède un avion particulier.

Détail du personnel (de Bureau ? Comptabilité ? Dactylographie ?)

Un chef comptable, un comptable et un dactylographe. Le chef comptable dirige l'affaire en cas d'absence du patron.

Région de Overysel.....

Rapport sur ENSCHEDE.....

2) Son Installation.

L'emplacement est-il favorable et pourquoi ?

Situation commerciale : Route passagère. Plan de la localité et des principaux garages. Centre commerçant de la localité ? Dégagement (Photo) ? Bulletin commercial n° 5, juillet 1928. (Si non, y a-t-il possibilité de trouver mieux ? Et dans quelles conditions ? Intentions de l'agent à ce sujet, ses possibilités ?)

L'affaire est bien située, près de la gare et tout près du centre commerçant de la ville d'Enschede, qui est une des villes les plus importantes de l'est de la Hollande avec une industrie de textile d'importance mondiale.

Signalisation. — Comment l'intéressé est-il signalé aux entrées de ville et s'il n'est pas sur une grande artère, de quelle façon guide-t-il la clientèle vers son agence ? Fournir toutes indications sur un plan de la ville. Surface des panneaux (Photos) Projet de l'intéressé. Bulletin commercial n° 26, août 1930. Démarches faites pour amener l'agent à réaliser une signalisation conforme aux directives de l'usine.

4

Façade. — Longueur de la façade ? La présentation est-elle bonne (Photos) Nos panonceaux sont-ils suffisamment dégagés et bien en vue ? Faire disparaître l'abus des panonceaux d'accessoires et d'huiles ; Hauteur convenable. Le nom de la marque figure-t-il avantageusement sur la façade ? Y a-t-il des panonceaux d'autres constructeurs ? Les faire enlever. Exclusivité ? La façade peut-elle être améliorée et notamment modernisée ? Importance des travaux à faire ? Bulletins n° 8, février 1929 et 25 juillet 1930.

Le façade est petit mais bien en vue et tout près d'un carrefour avec un trafic intensif.

Fr 34 - O 27449 - 8347

Région de ~~Antwerpen~~ Overysel.

Rapport sur ENSCHEDÉ.

Magasin d'exposition. Sa surface ? Que peut-on y mettre comme voitures des différents modèles ? Dimensions des vitrines ? Visibilité ? Aménagement intérieur ? Photos ? Bulletin n° 8 février 1929. Si le magasin n'est pas affecté à l'exposition comment est-il utilisé ? Peut-il être transformé, si non y a-t-il possibilité de créer sur place ou ailleurs un magasin convenable ? Projets à fournir, coût probable, intentions de l'agent.

Une seule voiture. Bien visible de 2 côtés. Le magasin sert en même temps comme magasin de pièces détachées. Pour le reste très bien arrangé.

Réception de la clientèle. Par qui est-elle faite ? Existe-t-il un local réservé ? le décrire ? Bulletin commercial n° 21 mars 1930.

Par le patron ou le chef comptable dans le bureau privé du patron.

Garage. Sa surface ? Sa capacité ? Accès (en particulier peut-on y accéder avec de gros véhicules industriels). Tenue du garage, ordre, propreté, contrôle ? Photos donnant l'aspect intérieur.

le garage est assez grand, il y a de la place pour 50 voitures, mais c'est de la vieille construction, partiellement encore en bois. Accès pour tous les véhicules industriels. Le garage est sombre, mais bien tenu.

Région de Overysel

Rapport sur ENSCHEDA

Atelier. — Sa surface, capacité, accès. Ces données sont-elles suffisantes notamment pour les gros véhicules industriels ? Si non, possibilités d'agrandir, coût, intentions de l'agent.

L'agent est-il à même de faire de la grosse réparation ? Est-il organisé pour le dépannage sur la route ? Electricité, carrosserie, peinture. Bulletin 18 décembre 1929. Donner toutes précisions sur la nature et la qualité des machines employées. Nombre d'ouvriers. Qualité du personnel. De quelle façon cet ensemble est-il organisé ? Bulletin n° 9 mai 1929, 10 avril 1929, 11 mai 1929 et 12 juin 1929. Importance du chiffre d'affaires. Prix comparés à ceux de la concurrence. Améliorations à apporter à cette organisation. Intentions de l'agent.

L'atelier est muni d'un outillage parfait, et très complet, même pour refaire entièrement des moteurs d'aviation. Service de dépannage organisé. Tous les travaux sont exécutés à l'atelier, y compris toute la carrosserie et la peinture.

Les machines sont des plus chères et l'atelier jouit d'une excellente réputation.

Magasin de pièces de rechange. — L'agent utilise-t-il exclusivement des pièces d'origine et le marque-t-il sur ses factures ? Existe-t-il un local spécialement affecté à cet usage ? Son emplacement. Importance du stock. Prix client. L'agent a-t-il le stock prévu au contrat ? Nature de ce stock. Pièces de plus de 4 ans. Classement des pièces. Comptabilité des pièces. Transmission des ordres. Tenue à jour du stock. Bulletin n° 2 septembre 1927, 25 juillet 1930 et 26 août 1930. Personnel affecté au M. P. R. Relation entre le M. P. R. et l'atelier. Chiffre d'affaire.

néant en ce qui concerne pièces Renault. L'agent représente notre marque seulement depuis quelques mois.

3) Organisation Commerciale.

Voyageur. L'agent appartient au district de voyageurs nommés par le conseil. Nature de leurs attributions, nombre, qualité des services effectués par le district de voyageurs, répartition de leur travail, leur importance, etc. Donner toutes précisions sur le service des voyageurs, leur travail, leur comptabilité, l'importance de leur chiffre d'affaire, les relations avec le district.

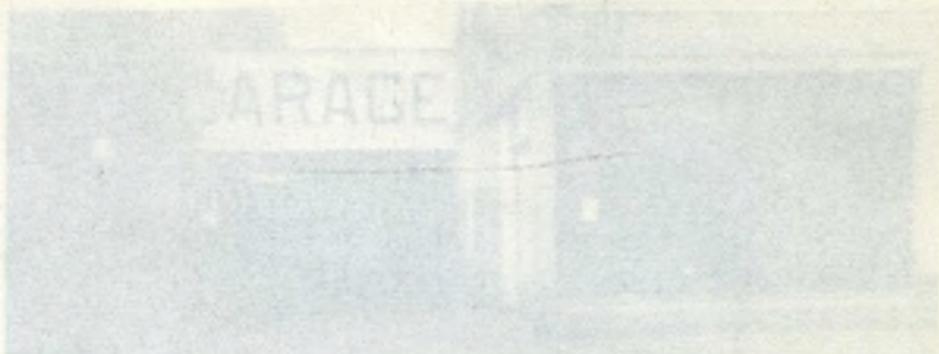
Un voyageur est en service depuis plusieurs années. Il est très actif et très au courant de tous les points de vue. Il a pleins pouvoirs pour traiter toutes les affaires. Il est au fait de tout système de fiches est tenu au jour par le chef comptable.

Région de Overysel.....

Rapport sur ANSCHEDA.....

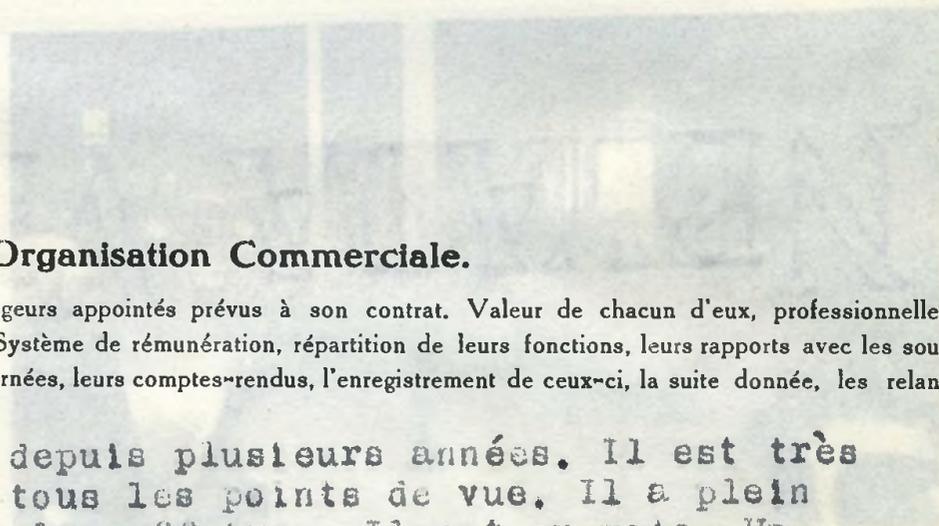
Service. Comment est-il organisé ? Y a-t-il un appareil de levage, appareil de graissage, appareil de lavage ? Personnel spécial ? Publicité spéciale ? Importance du mouvement d'affaires ? Abonnement d'entretien ? Exécution de la révision gratuite ? Local spécial pour le service ? Bulletin 14 août 1929 et 21 mars 1930.

Le service est fait dans un coin de l'atelier, qui est pourvu de toutes les installations modernes, et exécuté par un mécanicien de l'atelier.



Pour l'ensemble. Surface totale. Bonne tenue, ordre et propreté de l'installation. L'agencement de ces différents locaux ainsi que les possibilités d'agrandissement doivent faire l'objet d'un plan côté sommaire sur fiche Kardex.

L'ensemble est très bien organisé, propre, sérieusement contrôlé et jouit d'une très bonne réputation.



3°) Organisation Commerciale.

Voyageurs. L'agent dispose-t-il du nombre de voyageurs appointés prévus à son contrat. Valeur de chacun d'eux, professionnelle, morale, aptitudes dans nos diverses branches, séries, stellas VI. Système de rémunération, répartition de leurs fonctions, leurs rapports avec les sous-agents. Comment est organisé le service des voyageurs ? Leurs tournées, leurs comptes-rendus, l'enregistrement de ceux-ci, la suite donnée, les relances à la clientèle ?

Un voyageur est en service depuis plusieurs années. Il est très actif et très au courant à tous les points de vue. Il a plein pouvoir pour traiter toutes les affaires. Il est au mois. Un système de fiches est tenu au jour par le chef comptable.



Région de *Overijssel*
Rapport sur *Enschede*

PHOTOGRAPHIES DE L'AGENCE



ETM J. DEHENEFF, 43, RUE PLATON, BRUXELLES
Tt 34 - O. 27449 - 8347

Inspecteur :

J. Lewin Jr

Région de Zeeland

Rapport Général sur : D.A. ADRIAANSE.

Agent | ~~commerciaire~~ ^{exclusif} ~~non exclusif~~ à GOES.

Marque(s) représentée(s) Renault

Annexe : 2 photo, plan général cote, plan ville.

1°) Organisation administrative.

L'agent est-il en société ? - Sous quelle forme ? Quel capital social ? Principaux associés. Son fond de roulement ? Son crédit sur la place ?

L'agent est propriétaire.

Fl. 10.000.- de fond de roulement, le double de crédit.

Direction de l'affaire ? Comment est-elle assurée ? Qualités commerciales et techniques des titulaires ?

Par l'agent et son fils aîné. Tous les deux assez bons techniciens, mais pas fameux comme commerçants.

Détail du personnel (de Bureau ? Comptabilité ? Dactylographie ?)

2 mécaniciens. L'agent fait les travaux de bureau et de ordre intérieure. Le fils reçoit et traite avec les clients.

L'affaire est très importante pour la vente des motos.

Région de Zeeland

Rapport sur GOES

2) Son Installation.

L'emplacement est-il favorable et pourquoi ?

Situation commerciale : Route passagère. Plan de la localité et des principaux garages. Centre commerçant de la localité ? Dégagement (Photo) ? Bulletin commercial n° 5, juillet 1928. (Si non, y a-t-il possibilité de trouver mieux ? Et dans quelles conditions ? Intentions de l'agent à ce sujet, ses possibilités ?)

L'emplacement n'est pas mauvais, tout près la grande place du village, le centre .

Signalisation. — Comment l'intéressé est-il signalé aux entrées de ville et s'il n'est pas sur une grande artère, de quelle façon guide-t-il la clientèle vers son agence ? Fournir toutes indications sur un plan de la ville. Surface des panneaux (Photos) Projet de l'intéressé. Bulletin commercial n° 26, août 1930. Démarches faites pour amener l'agent à réaliser une signalisation conforme aux directives de l'usine.

Façade. — Longueur de la façade ? La présentation est-elle bonne (Photos) Nos panonceaux sont-ils suffisamment dégagés et bien en vue ? Faire disparaître l'abus des panonceaux d'accessoires et d'huiles ; Hauteur convenable. Le nom de la marque figure-t-il avantageusement sur la façade ? Y a-t-il des panonceaux d'autres constructeurs ? Les faire enlever. Exclusivité ? La façade peut-elle être améliorée et notamment modernisée ? Importance des travaux à faire ? Bulletins n° 8, février 1929 et 25 juillet 1930.

Le façade est minuscule, mais dans les petits villages, ce n'est pas très important.

- 3 -

Région de Zeeland

Rapport sur GOLS

Magasin d'exposition. Sa surface ? Que peut-on y mettre comme voitures des différents modèles ? Dimensions des vitrines ? Visibilité ? Aménagement intérieur ? Photos ? Bulletin n° 8 février 1929. Si le magasin n'est pas affecté à l'exposition comment est-il utilisé ? Peut-il être transformé, si non y a-t-il possibilité de créer sur place ou ailleurs un magasin convenable ? Projets à fournir, coût probable, intentions de l'agent.

Il y a de la place pour une voiture et plusieurs motos. Il est aménagé également pour magasin de pièces détachées.

Réception de la clientèle. Par qui est-elle faite ? Existe-t-il un local réservé ? le décrire ? Bulletin commercial n° 21 mars 1930.

Fait par le père ou le fils dans un petit bureau, derrière le magasin d'exposition.

Garage. Sa surface ? Sa capacité ? Accès (en particulier peut-on y accéder avec de gros véhicules industriels). Tenue du garage, ordre, propreté, contrôle ? Photos donnant l'aspect intérieur.

Le garage est derrière l'établissement avec accès pour tous les véhicules; on peut y garer env. 20 voitures, dont la moitié dans des boxes privées. Les garages sont propres et bien tenus.

Région de Zeeland

Rapport sur GOES

Atelier. — Sa surface, capacité, accès. Ces données sont-elles suffisantes notamment pour les gros véhicules industriels ? Si non, possibilités d'agrandir, coût, intentions de l'agent.

L'agent est-il à même de faire de la grosse réparation ? Est-il organisé pour le dépannage sur la route ? Electricité, carrosserie, peinture. Bulletin 18 décembre 1929. Donner toutes précisions sur la nature et la qualité des machines employées. Nombre d'ouvriers. Qualité du personnel. De quelle façon cet ensemble est-il organisé ? Bulletin n° 9 mai 1929, 10 avril 1929, 11 mai 1929 et 12 juin 1929. Importance du chiffre d'affaires. Prix comparés à ceux de la concurrence. Améliorations à apporter à cette organisation. Intentions de l'agent.

L'atelier est assez grand pour réparer 3 voitures à la fois. L'outillage est assez complet pour faire les réparations courantes. 2 mécaniciens y travaillent en permanence, à part les deux fils, ~~XXXX~~ attachés à l'affaire. L'électricité, la carrosserie et la peinture sont faits en dehors. Le personnel est stable et du métier.

Pour l'ensemble. Agent très bon, actif et progressif de l'installation. L'agencement de ces différents locaux dans une possibilité d'agrandissement devrait être faite dans une plus vaste entreprise sur le site actuel.

Une bonne petite affaire, qui rapporte à son propriétaire, mais dont les dirigeants manquent de capacités, pour agrandir un jour ou

Magasin de pièces de rechange. — L'agent utilise-t-il exclusivement des pièces d'origine et le marque-t-il sur ses factures ? Existe-t-il un local spécialement affecté à cet usage ? Son emplacement. Importance du stock. Prix client. L'agent a-t-il le stock prévu au contrat ? Nature de ce stock. Pièces de plus de 4 ans. Classement des pièces. Comptabilité des pièces. Transmission des ordres. Tenue à jour du stock. Bulletin n° 2 septembre 1927, 25 juillet 1930 et 26 août 1930. Personnel affecté au M. P. R. Relation entre le M. P. R. et l'atelier. Chiffre d'affaire.

néant pour Renault, le patron est agent Renault depuis un mois seulement.

3) Organisation Commerciale.

Voyageurs. L'agent dispose-t-il de moyens de voyageurs appointés relatifs à son contrat. Valeur de chaque fois, professionnelle, sociale, sportive dans ses diverses branches, selon les cas. Système de répartition, répartition de deux fonctions, leurs rapports avec les sous-agents. Comment est organisé le service des voyageurs (leurs itinéraires, leurs contacts-routes, l'entreposage de matériel, la salle d'attente, les relations à la clientèle) ?

Pas de voyageurs. Le fils aîné sort de temps à temps pour essayer de vendre. Ne pas aller chez un client très bien. Aucune organisation pour le reste.

Région de.....

Rapport sur 0000.

Service. Comment est-il organisé ? Y a-t-il un appareil de levage, appareil de graissage, appareil de lavage ? Personnel spécial ? Publicité spéciale ? Importance du mouvement d'affaires ? Abonnement d'entretien ? Exécution de la révision gratuite ? Local spécial pour le service ? Bulletin 14 août 1929 et 21 mars 1930.

Fait à l'atelier comme pour les réparations ordinaires.

Pour l'ensemble. Surface totale, Bonne tenue, ordre et propreté de l'installation. L'agencement de ces différents locaux ainsi que les possibilités d'agrandissement doivent faire l'objet d'un plan côté sommaire sur fiche Kardex.

Une bonne petite affaire, qui rapporte à son propriétaire, mais dont les dirigeants manquent de capacités, pour agrandir un jour ou moderniser.

3°) Organisation Commerciale.

Voyageurs. L'agent dispose-t-il du nombre de voyageurs appointés prévus à son contrat. Valeur de chacun d'eux, professionnelle, morale, aptitudes dans nos diverses branches, séries, stellas VI. Système de rémunération, répartition de leurs fonctions, leurs rapports avec les sous-agents. Comment est organisé le service des voyageurs ? Leurs tournées, leurs comptes-rendus, l'enregistrement de ceux-ci, la suite donnée, les relances à la clientèle ?

Pas de voyageurs. Le fils aîné sort de temps à temps pour essayer de vendre. N'ose pas aller chez un client très bien. Aucune organisation pour le reste.

Région de *Yélande*

Rapport sur *Goes*

PHOTOGRAPHIES DE L'AGENCE



Commune de *La Haye*

Région de *nd Holland*

Rapport sur : *Haagse Autom. Mij.*
Cadillac - Huysmobile.

Photographies et plans.



Commune de 's GRAVENHAGE

Région de Zuid Holland

Rapport sur : N.V. TORENG R. GE. Agence pour La Haye
de Chevrolet, Buick, Pontiac et
véh. ind. Chevrolet et Bedford.

Photographies et plans.



Commune de 's GRAVENHAGE

Région de Zuid Holland

Rapport sur : N.V. JAMES NEFKENS AUTO BEDRYF. Agence
pour la région, de Plymouth, Chrysler et Adler.

Photographies et plans.



Commune de 's GRAVENHAGE

Région de Zuid-Holland

Rapport sur : N.V. LE VELO, Agence pour la ville de
La Haye des Automobiles Citroën.

Photographies et plans.



Commune de 's GRAV ENHAGE

Région de Zuid Holland

Rapport sur : N.V. HART NIBBRIG & GREVE, Importateur
pour la Hollande de Lancia, Alfa Romeo et D.K.W.

Photographies et plans.



Commune de la GRAVENHAGE.....

Région de Zuid Holland.....

**Rapport sur : N.V. LOUWMAN & PARQUI, Importateur pour
la Hollande des véhicules Dodge Brothers.**

Photographies et plans.



Commune de GRAVENHAGE.....

Région de Zuid Holland.....

Rapport sur : N.V. A.J. SWART, Agent Fiat pour La
Haye et environs.

Photographies et plans.



Commune de GRAVENHAGE

Région de Zuid Holland

Rapport sur : Agence FORD, FORDSON ET LINCOLN
pour La Haye et environs.

Photographies et plans.



Commune de **LA GRAVENHAGE**

Région de Zuid Holland

Rapport sur : **N.V. TECHNISCH HANDELSBUREAU GREVE & Co.**

Importateur pour la Hollande de **HISPANO SUIZA, BALLOT**
et **B.M.W.** (allemand).

Photographies et plans.

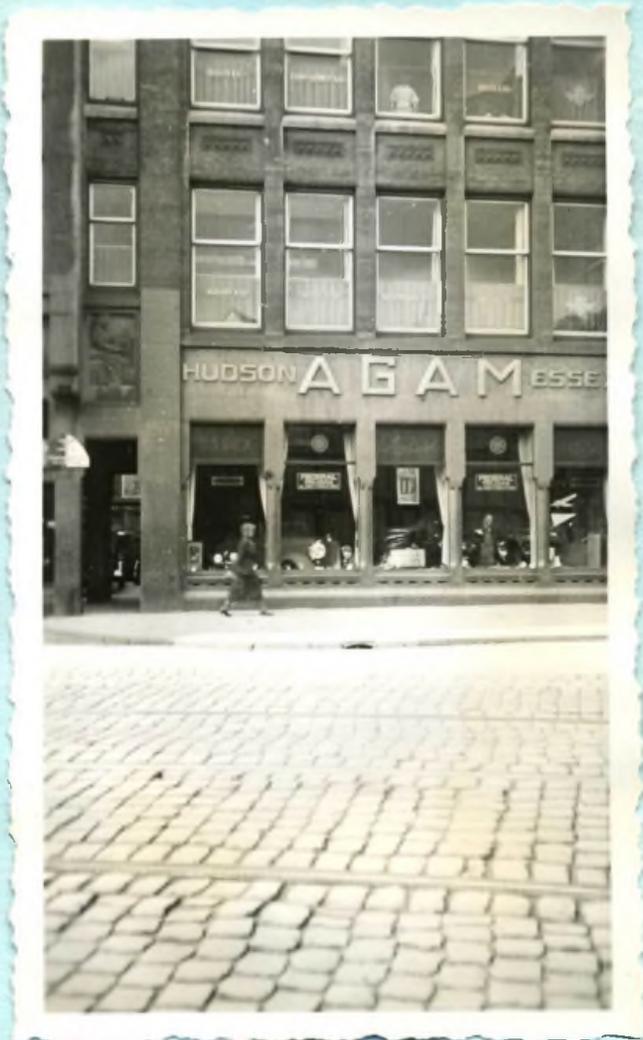


Commune de GRAVENHAGE

Région de Zuid Holland

**Rapport sur : N.V. AGAM, Importateur pour la Hollande
de Hudson, Essex, Isotta Fraschini, Federal et M.A.N.**

Photographies et plans.



Commune de le GRAVENHAGE

Région de Zuid Holland

Rapport sur : Ets. H. G. J. MEIJER, Agence Morris pour
la Haye et environs.

Photographies et plans.



Commune de ~~LES~~ GRAVENHAGE.....

Région de Zuid-Holland.....

Rapport sur : ~~H.V. VAN DER VALK'S~~ AUTOMOBIEL MY,
Agent Opel pour La Haye et environs.

Photographies et plans.



Commune de La GRAVENHAGE.....

Région de Zuid-Holland.....

**Rapport sur : N.V. ENGLEBERT & Cie, Importateur pour
la Hollande de: Packard, Nash et Singer (anglais) et
camions International, Bussing NAG.**

Photographies et plans.



Commune de GRAVENHAGE

Région de Zuid-Holland

Rapport sur : N.V. INTERNATIONALE AUTOMOBIEL M.Y.,
Importateur pour la Hollande de Studebaker et Rockne.

Photographies et plans.



Commune de 's GRAVENHAGE

Région de Zuid Holland

Rapport sur : Garage Archipel, Agence Willys pour
la Haye et environs.

Photographies et plans.



J. Lewin Jr.

Région de Noord Brabant

Rapport Général sur : Garage L. BOOKELAAR

Agent | ~~commissaire~~ { exclusif } à ROSENDAAL.
Agent | ~~commissaire~~ { non exclusif }

Marque(s) représentée(s)

Annexe : photo, plan général cote, plan ville.

1°) Organisation administrative.

L'agent est-il en société ? Sous quelle forme ? Quel capital social ? Principaux associés. Son fond de roulement ? Son crédit sur la place ?

L'agent est propriétaire de son affaire. Fond de roulement F.25.000.-
autant de crédit sur la place.

Direction de l'affaire ? Comment est-elle assurée ? Qualités commerciales et techniques des titulaires ?

L'agent Bookelaar est un travailleur énergique qui vend à tous
les prix, même s'il gagne presque rien. C'est un homme sans
instruction aucune, qui a commencé comme marchand de vélos et qui
possède actuellement un atelier de construction muni d'un outillage
parfait pour la fabrication des semi remorques et de la carrosserie
générale pour véhicules industriels avec ateliers de peinture
complets. Bon commerçant et un peu technicien.

Détail du personnel (de Bureau ? Comptabilité ? Dactylographie ?)

néant.

Région de ~~Noord~~ Brabant

Rapport sur ~~ROOSENDAL~~

Magasin d'exposition. Sa surface ? Que peut-on y mettre comme voitures des différents modèles ? Dimensions des vitrines ? Visibilité ? Aménagement intérieur ? Photos ? Bulletin n° 8 février 1929. Si le magasin n'est pas affecté à l'exposition comment est-il utilisé ? Peut-il être transformé, si non y a-t-il possibilité de créer sur place ou ailleurs un magasin convenable ? Projets à fournir, coût probable, intentions de l'agent.

néant

Des ateliers sont munis de toutes les machines pour la grosse réparation, à cause de sa fabrication de semi-remorques. Il emploie de 10 / 20 ouvriers, selon le travail et la saison. Il est organisé pour le dépannage de camions de toutes tonnages. Des ouvriers sont plutôt forgerons que mécaniciens.

Réception de la clientèle. Par qui est-elle faite ? Existe-t-il un local réservé ? le décrire ? Bulletin commercial n° 21 mars 1930.

Faite par le patron dans une pièce de son appartement.

Magasin de pièces de rechange. - L'agent n'a pu visiter le magasin. Le magasin est local spécialement affecté à cet usage. Son emplacement, importance de stock. P.C. et C. de la région. Pièces de plus de 4 ans. Clés et autres pièces. Comptabilité des pièces. Tonnages des camions. Bulletin n° 2 septembre 1927, 25 juillet 1930 et 26 août 1930. Personnel affecté au M. P. R. Région de la Région.

néant, il n'est agent Renault que depuis 2 ans.

Garage. Sa surface ? Sa capacité ? Accès (en particulier peut-on y accéder avec de gros véhicules industriels). Tenue du garage, ordre, propreté, contrôle ? Photos donnant l'aspect intérieur.

Emplacement pour 10 camions. L'agent est spécialiste en poids lourds.

Région de Noord-Brabant.....

Rapport sur ROOSENDAL.....

Atelier. — Sa surface, capacité, accès. Ces données sont-elles suffisantes notamment pour les gros véhicules industriels ? Si non, possibilités d'agrandir, coût, intentions de l'agent.

L'agent est-il à même de faire de la grosse réparation ? Est-il organisé pour le dépannage sur la route ? Electricité, carrosserie, peinture. Bulletin 18 décembre 1929. Donner toutes précisions sur la nature et la qualité des machines employées. Nombre d'ouvriers. Qualité du personnel. De quelle façon cet ensemble est-il organisé ? Bulletin n° 9 mai 1929, 10 avril 1929, 11 mai 1929 et 12 juin 1929. Importance du chiffre d'affaires. Prix comparés à ceux de la concurrence. Améliorations à apporter à cette organisation. Intentions de l'agent.

Ses ateliers sont muni de toutes les machines pour la grosse réparation, à cause de sa fabrication de semi remorques. Il emploie de 10 / 20 ouvriers, selon le travail et la saison. Il est organisé pour le dépannage de camions de toutes tonnages. Ses ouvriers sont plutôt forgerons que mécaniciens.

Pour l'ensemble, Surface totale, locaux, accès et propriété de l'installation. L'agencement de ces différents locaux ainsi que les possibilités d'agrandissement doivent être l'objet d'un plan d'ensemble sur fiche Kaizer.

L'ensemble se présente pas comme une affaire moderne et bien organisée. L'agent gagne tout de même la vie.

Magasin de pièces de rechange. — L'agent utilise-t-il exclusivement des pièces d'origine et le marque-t-il sur ses factures ? Existe-t-il un local spécialement affecté à cet usage ? Son emplacement. Importance du stock. Prix client. L'agent a-t-il le stock prévu au contrat ? Nature de ce stock. Pièces de plus de 4 ans. Classement des pièces. Comptabilité des pièces. Transmission des ordres. Tenue à jour du stock. Bulletin n° 2 septembre 1927, 25 juillet 1930 et 26 août 1930. Personnel affecté au M. P. R. Relation entre le M. P. R. et l'atelier. Chiffre d'affaire.

néant. Il n'est agent Renault que depuis 2 mois.

39 Organisation Commerciale.

Voyageurs. L'agent dispose-t-il de nombre de voyageurs appointés privés à son service. Valeur de chaque fois, principalement, quelle somme dans une branche, autre, autres VI. Système de réorganisation, répartition de leurs fonctions, leurs rapports avec les commerçants. Comment est organisé le service des voyageurs ? Leur formation, leurs compétences, l'engagement de travail, la suite donnée, les relations à la clientèle ?

Rien d'organisé. L'agent sort très souvent pour vendre des semi-remorques, qui sont des articles de grande vente en Hollande et entre temps il essaie de vendre un tracteur ou un châssis au même client, ce qui réussit vraiment assez souvent.

Région de Noord Brabant

Rapport sur ROOSENDAL.

Service. Comment est-il organisé ? Y a-t-il un appareil de levage, appareil de graissage, appareil de lavage ? Personnel spécial ? Publicité spéciale ? Importance du mouvement d'affaires ? Abonnement d'entretien ? Exécution de la révision gratuite ? Local spécial pour le service ? Bulletin 14 août 1929 et 21 mars 1930.

Le service est fait dans un des ateliers par le seul mécanicien, dont dispose notre agent.

1°) Organisation administrative.

L'agent est-il seul ? Sous quelle forme ? Quel statut social ? Principales raisons. Sur quel de personnel ? Sur quelle est la place ? La succursale n'est pas indépendante et fait partie de la société dont le siège social se trouve à Rotterdam.

Pour l'ensemble. Surface totale. Bonne tenue, ordre et propreté de l'installation. L'agencement de ces différents locaux ainsi que les possibilités d'agrandissement doivent faire l'objet d'un plan côté sommaire sur fiche Kardex.

L'ensemble ne présente pas comme une affaire moderne et bien menée, mais il paraît que l'agent gagne tout de même de l'argent. Nous espérons arriver à lui faire apporter quelques modifications nécessaires dans son installation.

3°) Organisation Commerciale.

Voyageurs. L'agent dispose-t-il du nombre de voyageurs appointés prévus à son contrat. Valeur de chacun d'eux, professionnelle, morale, aptitudes dans nos diverses branches, séries, stellas VI. Système de rémunération, répartition de leurs fonctions, leurs rapports avec les sous-agents. Comment est organisé le service des voyageurs ? Leurs tournées, leurs comptes-rendus, l'enregistrement de ceux-ci, la suite donnée, les relances à la clientèle ?

Rien d'organisé. L'agent sort très souvent pour vendre des semi-remorques, qui sont des articles de grande vente en Hollande et entre temps il essaie de vendre un tracteur ou un châssis au même client, ce qui réussit vraiment assez souvent.

Inspecteur :

Région de Zuid Holland

J. Lewin Jr

Rapport Général sur : Succursale ROTTERDAM DE LA

Agent / Agent x30500x } commissionnaire { exclusif / non-exclusif } à ROTTERDAM. AMSTERDAMSCHER RYDTIG MAATSCHAPPY

Marque(s) représentée(s) Reo

Annexe : photo, plan général cote, plan ville.

1°) Organisation administrative.

L'agent est-il en société ? Sous quelle forme ? Quel capital social ? Principaux associés. Son fond de roulement ? Son crédit sur la place ?

La succursale n'est pas indépendante et fait partie de la société dont le siège social se trouve à Amsterdam.

Signalisation - Comment l'adresse est-elle signalée aux entrées de ville et s'il s'agit de sur une grande artère, de quelle façon se présente la clientèle vers les agences ? Fournir toutes indications sur un plan de la ville, nature des panneaux (l'Etat) Drapeau de l'agence, Règlement commercial n° 26, août 1916. Détailler les lieux pour assurer l'aspect à réaliser une signalisation conforme aux directives de l'Etat.

Direction de l'affaire ? Comment est-elle assurée ? Qualités commerciales et techniques des titulaires ?

Mr. Wardenier, s'appelle le directeur de la succursale. Peut être bon commerçant.

Facade. - Longueur de la façade ? La présentation est-elle bonne (l'Etat) Nos panneaux sont-ils suffisamment dégagés et bien en vue ? Faire disparaître l'abus des panneaux d'annonce et d'enseigne. Hauteur convenable. Le nom de la marque figure-t-il avantageusement sur la façade ? Exclusivité ? La façade pourrait être améliorée et modernisée ? Importance des travaux à faire ? Bulletin n° 8, février 1929 et 23 juillet 1930.

Détail du personnel (de Bureau ? Comptabilité ? Dactylographie ?)

1 dactylographe.

Très long, 40 m, avec des panneaux bien en vue.

Ft 34 - O. 2749 - 0347

2) Son Installation.

L'emplacement est-il favorable et pourquoi ?

Situation commerciale : Route passagère. Plan de la localité et des principaux garages. Centre commerçant de la localité ? Dégagement (Photo) ? Bulletin commercial n° 5, juillet 1928. (Si non, y a-t-il possibilité de trouver mieux ? Et dans quelles conditions ? Intentions de l'agent à ce sujet, ses possibilités ?)

Située dans le centre de la ville, mais dans une rue étroite à sens unique, sans importance pour la circulation.

Signalisation. — Comment l'intéressé est-il signalé aux entrées de ville et s'il n'est pas sur une grande artère, de quelle façon guide-t-il la clientèle vers son agence ? Fournir toutes indications sur un plan de la ville. Surface des panneaux (Photos) Projet de l'intéressé. Bulletin commercial n° 26, août 1930. Démarches faites pour amener l'agent à réaliser une signalisation conforme aux directives de l'usine.

Façade. — Longueur de la façade ? La présentation est-elle bonne (Photos) Nos panonceaux sont-ils suffisamment dégagés et bien en vue ? Faire disparaître l'abus des panonceaux d'accessoires et d'huiles ; Hauteur convenable. Le nom de la marque figure-t-il avantageusement sur la façade ? Y a-t-il des panonceaux d'autres constructeurs ? Les faire enlever. Exclusivité ? La façade peut-elle être améliorée et notamment modernisée ? Importance des travaux à faire ? Bulletins n° 8, février 1929 et 25 juillet 1930.

Très long, 40 m. avec nos panonceaux bien en vue.

Région de Zuid Holland

Rapport sur ROTTERDAM.

Magasin d'exposition. Sa surface ? Que peut-on y mettre comme voitures des différents modèles ? Dimensions des vitrines ? Visibilité ? Aménagement intérieur ? Photos ? Bulletin n° 8 février 1929. Si le magasin n'est pas affecté à l'exposition comment est-il utilisé ? Peut-il être transformé, si non y a-t-il possibilité de créer sur place ou ailleurs un magasin convenable ? Projets à fournir, coût probable, intentions de l'agent.

néant

Il y a un outillage pour faire les réparations courantes, les grosses réparations sont faites à Amsterdam, il y a 3 ateliers, l'atelier occupe une partie du garage avec emplacement pour 4 voitures

Réception de la clientèle. Par qui est-elle faite ? Existe-t-il un local réservé ? le décrire ? Bulletin commercial n° 21 mars 1930.

par le directeur, ou le voyageur ou la dactylo dans le bureau, au ler au dessus du garage.

néant, il sont à 20 km. de la succursale de Rotterdam

Garage. Sa surface ? Sa capacité ? Accès (en particulier peut-on y accéder avec de gros véhicules industriels). Tenue du garage, ordre, propreté, contrôle ? Photos donnant l'aspect intérieur.

Emplacement pour 20 voitures ou camions. Garage propre et clair.

Région de Zuid Holland

Rapport sur ROTTERDAM.

Atelier. — Sa surface, capacité, accès. Ces données sont-elles suffisantes notamment pour les gros véhicules industriels ? Si non, possibilités d'agrandir, coût, intentions de l'agent.

L'agent est-il à même de faire de la grosse réparation ? Est-il organisé pour le dépannage sur la route ? Electricité, carrosserie, peinture. Bulletin 18 décembre 1929. Donner toutes précisions sur la nature et la qualité des machines employées. Nombre d'ouvriers. Qualité du personnel. De quelle façon cet ensemble est-il organisé ? Bulletin n° 9 mai 1929, 10 avril 1929, 11 mai 1929 et 12 juin 1929. Importance du chiffre d'affaires. Prix comparés à ceux de la concurrence. Améliorations à apporter à cette organisation. Intentions de l'agent.

Il y a un outillage pour faire les réparations courantes. Les grosses réparations sont faites à Amsterdam. Il y a 3 monteurs. L'atelier occupe une partie du garage avec emplacement pour 4 voitures

Pour l'ensemble. Surface totale. Bases taxes, ordre et projet de l'installation. L'agencement de ces différents locaux ainsi que les possibilités d'agrandissement doivent être l'objet d'un plan d'ensemble sur fiche Kards.

L'ensemble fait plutôt l'effet d'un garage privé d'un grand magasin, qu'une affaire automobile. Il y a de l'ordre et de la

Magasin de pièces de rechange. — L'agent utilise-t-il exclusivement des pièces d'origine et le marque-t-il sur ses factures ? Existe-t-il un local spécialement affecté à cet usage ? Son emplacement. Importance du stock. Prix client. L'agent a-t-il le stock prévu au contrat ? Nature de ce stock. Pièces de plus de 4 ans. Classement des pièces. Comptabilité des pièces. Transmission des ordres. Tenue à jour du stock. Bulletin n° 2 septembre 1927, 25 juillet 1930 et 26 août 1930. Personnel affecté au M. P. R. Relation entre le M. P. R. et l'atelier. Chiffre d'affaire.

néant. Il sont à 20 km. de la Succursale Renault de la Haye.

3-) Organisation Commerciale.

Voyageurs. L'agent dispose-t-il de nombre de voyageurs appointés par ses ventes. Ventes de classes d'aux, professionnelle, agricole, militaires dans ses diverses branches, séries, séries VI. Spécifier les réalisations, répartition de zones territoriales, liens supports avec les sous-agents. Comment est organisé le service des voyageurs ? Leur nombre, leur répartition, l'accomplissement de leur rôle, la suite donnée, les relations à la clientèle ?

Le directeur s'occupe surtout de la vente des véhicules 300 et le voyageur vend uniquement les Renaults. Il y a un fichier, tenu à jour par le dactylographe et il suit pour le reste le système de la maison mère à Amsterdam.

Région de Zuid Holland

Rapport sur ROTTERDAM.

Service. Comment est-il organisé ? Y a-t-il un appareil de levage, appareil de graissage, appareil de lavage ? Personnel spécial ? Publicité spéciale ? Importance du mouvement d'affaires ? Abonnement d'entretien ? Exécution de la révision gratuite ? Local spécial pour le service ? Bulletin 14 août 1929 et 21 mars 1930.

Le service est fait à l'atelier. Il y a les machines et appareils modernes pour cela. Un mécanicien de l'atelier s'en occupe.

1°) Organisation administrative.

Pour l'ensemble. Surface totale. Bonne tenue, ordre et propreté de l'installation. L'agencement de ces différents locaux ainsi que les possibilités d'agrandissement doivent faire l'objet d'un plan côté sommaire sur fiche Kardex.

L'ensemble fait plutôt l'effet d'un garage privé d'un grand magasin, qu'une affaire automobile. Il y a de l'ordre et de la propreté.

3°) Organisation Commerciale.

Voyageurs. L'agent dispose-t-il du nombre de voyageurs appointés prévus à son contrat. Valeur de chacun d'eux, professionnelle, morale, aptitudes dans nos diverses branches, séries, stellas VI. Système de rémunération, répartition de leurs fonctions, leurs rapports avec les sous-agents. Comment est organisé le service des voyageurs ? Leurs tournées, leurs comptes-rendus, l'enregistrement de ceux-ci, la suite donnée, les relances à la clientèle ?

Le directeur s'occupe surtout de la vente des véhicules Reo et le voyageur vend uniquement les Renaults. Il y a un fichier, tenu à jour par la dactylographe et il suivent pour le reste le système de la maison mère à Amsterdam.

Inspecteur :

J. Lewin Jr

Région de Groningen

Rapport Général sur : GRONINGER AUTO MAATSCHAPPY.

Agent } commissionnaire } exclusif } à GRONINGUE.
~~agent~~ } ~~commissionnaire~~ } ~~exclusif~~ }

Marque(s) représentée(s) International (camion) et Renault

Annexe : photo, plan général cote, plan ville.

1°) Organisation administrative.

L'agent est-il en société ? Sous quelle forme ? Quel capital social ? Principaux associés. Son fond de roulement ? Son crédit sur la place ?

Société nonyme, capital social Fl. 100.000.-, versé Fl. 50.000.-,
fond de roulement Fl. 15.000.-, crédit sur la place de Fl. 25.000.-

Direction de l'affaire ? Comment est-elle assurée ? Qualités commerciales et techniques des titulaires ?

Par le directeur Mr. G. B. Drenth. Commerçant très difficile, assez bon technicien.

Détail du personnel (de Bureau ? Comptabilité ? Dactylographie ?)

1 comptable.

STYLO J. OMBREFFEL, RUE PLANTIN, BRUXELLES
FR 34 - O. 2749 - 8347

Région de Groningue.

Rapport sur GRONINGUE.

2) Son Installation.

L'emplacement est-il favorable et pourquoi ?

Situation commerciale : Route passagère. Plan de la localité et des principaux garages. Centre commerçant de la localité ? Dégagement (Photo) ? Bulletin commercial n° 5, juillet 1928. (Si non, y a-t-il possibilité de trouver mieux ? Et dans quelles conditions ? Intentions de l'agent à ce sujet, ses possibilités ?)

Situation commerciale n'est pas très favorable. L'agent avait décidé de déménager il y a un an environ; il avait même fait des projets et tout était prêt, entretemps la crise est survenu et les affaires baissaient tellement, que ~~l'exécution des~~ l'exécution des projets a été remis à plus tard.

Signalisation. — Comment l'intéressé est-il signalé aux entrées de ville et s'il n'est passur une grande artère, de quelle façon guide-t-il la clientèle vers son agence ? Fournir toutes indications sur un plan de la ville. Surface des panneaux (Photos) Projet de l'intéressé. Bulletin commercial n° 26, août 1930. Démarches faites pour amener l'agent à réaliser une signalisation conforme aux directives de l'usine.

Façade. — Longueur de la façade ? La présentation est-elle bonne (Photos) Nos panonceaux sont-ils suffisamment dégagés et bien en vue ? Faire disparaître l'abus des panonceaux d'accessoires et d'huiles ; Hauteur convenable. Le nom de la marque figure-t-il avantageusement sur la façade ? Y a-t-il des panonceaux d'autres constructeurs ? Les faire enlever. Exclusivité ? La façade peut-elle être améliorée et notamment modernisée ? Importance des travaux à faire ? Bulletins n° 8, février 1929 et 25 juillet 1930.

La façade a dix mètres de largeur, L'accès à au garage y compris. Le nom de la marque bien en vue, le soir par enseigne lumineuse.

Région de Groningue.....

Rapport sur GRONINGUE.....

Magasin d'exposition. Sa surface ? Que peut-on y mettre comme voitures des différents modèles ? Dimensions des vitrines ? Visibilité ? Aménagement intérieur ? Photos ? Bulletin n° 8 février 1929. Si le magasin n'est pas affecté à l'exposition comment est-il utilisé ? Peut-il être transformé, si non y a-t-il possibilité de créer sur place ou ailleurs un magasin convenable ? Projets à fournir, coût probable, intentions de l'agent.

Le magasin d'exposition peut avoir 2 xxx grandes voitures ou 4 petites genre Monaquatre. Très clair, mais comme le magasin de pièces détachées, voisin à celui d'exposition est trop petit, le dernier est toujours pour une partie rempli avec des pièces, ce qui ne fait pas très bien, quoi que cela n'est pas visible de dehors.

Réception de la clientèle. Par qui est-elle faite ? Existe-t-il un local réservé ? le décrire ? Bulletin commercial n° 21 mars 1930.

Par l'agent ou par le comptable, dans le magasin d'exposition ou dans le bureau- il n'y a qu'un seul.- qui est petit, sombre et pas toujours bien propre.

Garage. Sa surface ? Sa capacité ? Accès (en particulier peut-on y accéder avec de gros véhicules industriels). Tenue du garage, ordre, propreté, contrôle ? Photos donnant l'aspect intérieur.

Emplacement pour 4 voitures. Accès compliqué, surtout pour voitures d'un grand empattement, parce qu'il faut passer par une cour entre deux maisons. Le garage est sombre, il n'y a pas assez de lumière, la propreté laisse à désirer.

Région de

Rapport sur GRONINGUE.

Atelier. — Sa surface, capacité, accès. Ces données sont-elles suffisantes notamment pour les gros véhicules industriels ? Si non, possibilités d'agrandir, coût, intentions de l'agent.

L'agent est-il à même de faire de la grosse réparation ? Est-il organisé pour le dépannage sur la route ? Electricité, carrosserie, peinture. Bulletin 18 décembre 1929. Donner toutes précisions sur la nature et la qualité des machines employées. Nombre d'ouvriers. Qualité du personnel. De quelle façon cet ensemble est-il organisé ? Bulletin n° 9 mai 1929, 10 avril 1929, 11 mai 1929 et 12 juin 1929. Importance du chiffre d'affaires. Prix comparés à ceux de la concurrence. Améliorations à apporter à cette organisation. Intentions de l'agent.

L'atelier offre de la place pour une douzaine de voitures, bien accessible, également pour véhicules industriels. L'atelier est bien outillé, tout ce qu'il faut pour la réparation complète, avec tous les appareils modernes. L'agent fait l'électricité, la tôlerie, mais pas peinture. Les ouvriers sont assez bien au courant mais mal payés: résultats: atelier sale, un peu de désordre, etc. Voiture de dépannage disponible jour et nuit avec personnel. 4 - 6 ouvriers régulièrement occupés.

Magasin de pièces de rechange. — L'agent utilise-t-il exclusivement des pièces d'origine et le marque-t-il sur ses factures ? Existe-t-il un local spécialement affecté à cet usage ? Son emplacement. Importance du stock. Prix client. L'agent a-t-il le stock prévu au contrat ? Nature de ce stock. Pièces de plus de 4 ans. Classement des pièces. Comptabilité des pièces. Transmission des ordres. Tenue à jour du stock. Bulletin n° 2 septembre 1927, 25 juillet 1930 et 26 août 1930. Personnel affecté au M. P. R. Relation entre le M. P. R. et l'atelier. Chiffre d'affaire.

Le magasin est assez bien organisé et répond au stock prévu par le contrat et nécessaire pour cet agent, qui est à 275 km. de la succursale et agent Renault depuis 1923.

3) Organisation Commerciale.

Voyageurs. L'agent dispose-t-il de voyageurs spécialisés pour le contrat. Valeur de chaque d'un, professionnelle, mobile, limitée dans ses diverses branches, etc., selon VI. Système de répartition, répartition de leurs fonctions, leurs rapports avec les sous-agents. Comment est organisé le service des voyageurs? Leur tournée, leur équipement, l'équipement de secours, le suivi des clients, les relations à l'étranger?

Il y a un voyageur, qui rapporte les adresses d'acheteurs éventuels, et ensuite l'agent lui-même conclut l'affaire. Le comptable tient les adresses comme ci-dessus, un peu sans système, mais cela n'empêche, que cet agent est parmi nos meilleurs au point de vue vente.

Région de GRONINGUE.

Rapport sur GRONINGUE.

Service. Comment est-il organisé ? Y a-t-il un appareil de levage, appareil de graissage, appareil de lavage ? Personnel spécial ? Publicité spéciale ? Importance du mouvement d'affaires ? Abonnement d'entretien ? Exécution de la révision gratuite ? Local spécial pour le service ? Bulletin 14 août 1929 et 21 mars 1930.

Le service est fait dans un coin de l'atelier par un mécano ord.
Tous les appareils modernes, sous pression.

Pour l'ensemble. Surface totale. Bonne tenue, ordre et propreté de l'installation. L'agencement de ces différents locaux ainsi que les possibilités d'agrandissement doivent faire l'objet d'un plan côté sommaire sur fiche Kardex.

L'ensemble est encore assez bien tenu, grâce à l'activité du directeur, qui est un travailleur infatigable et qui dispose de bonnes relations parmi les petits garagistes indicateurs, et les entrepreneurs de services d'autobus.

3°) Organisation Commerciale.

Voyageurs. L'agent dispose-t-il du nombre de voyageurs appointés prévus à son contrat. Valeur de chacun d'eux, professionnelle, morale, aptitudes dans nos diverses branches, séries, stellas VI. Système de rémunération, répartition de leurs fonctions, leurs rapports avec les sous-agents. Comment est organisé le service des voyageurs ? Leurs tournées, leurs comptes-rendus, l'enregistrement de ceux-ci, la suite donnée, les relances à la clientèle ?

Il y a un voyageur, qui rapporte les adresses d'acheteurs éventuels, et ensuite l'agent lui même conclut l'affaire. Le comptable tient les adresses comme ci comme ça, un peu sans système, mais cela n'empêche, que cet agent est parmi nos meilleurs au point de vue vente.

Région de

Rapport sur GRONINGUE.

Atelier. — Sa surface, capacité, accès. Ces données sont-elles suffisantes notamment pour les gros véhicules industriels ? Si non, possibilités d'agrandir, coût, intentions de l'agent.

L'agent est-il à même de faire de la grosse réparation ? Est-il organisé pour le dépannage sur la route ? Electricité, carrosserie, peinture. Bulletin 18 décembre 1929. Donner toutes précisions sur la nature et la qualité des machines employées. Nombre d'ouvriers. Qualité du personnel. De quelle façon cet ensemble est-il organisé ? Bulletin n° 9 mai 1929, 10 avril 1929, 11 mai 1929 et 12 juin 1929. Importance du chiffre d'affaires. Prix comparés à ceux de la concurrence. Améliorations à apporter à cette organisation. Intentions de l'agent.

L'atelier offre de la place pour une douzaine de voitures, bien accessible, également pour véhicules industriels. L'atelier est bien outillé, tout ce qu'il faut pour la réparation complète, avec tous les appareils modernes. L'agent fait l'électricité, la tôlerie, mais pas de peinture. Les ouvriers sont assez bien au courant mais mal payés: résultats: atelier sale, un peu de désordre, etc. Voiture de dépannage disponible jour et nuit avec personnel. 4 - 6 ouvriers régulièrement occupés.

Magasin de pièces de rechange. — L'agent utilise-t-il exclusivement des pièces d'origine et le marque-t-il sur ses factures ? Existe-t-il un local spécialement affecté à cet usage ? Son emplacement. Importance du stock. Prix client. L'agent a-t-il le stock prévu au contrat ? Nature de ce stock. Pièces de plus de 4 ans. Classement des pièces. Comptabilité des pièces. Transmission des ordres. Tenue à jour du stock. Bulletin n° 2 septembre 1927, 25 juillet 1930 et 26 août 1930. Personnel affecté au M. P. R. Relation entre le M. P. R. et l'atelier. Chiffre d'affaire.

Le magasin est assez bien organisé et répond au stock prévu par le contrat et nécessaire pour cet agent, qui est à 275 km. de la succursale et agent Renault depuis 1923.

7) Organisation Commerciale

Voyageurs. L'agent dispose-t-il de nombre de voyageurs appointés pour le service ? L'agent de service doit, naturellement, rendre compte dans ses divers rapports, ainsi qu'il résulte de la répartition, répartition de son service, dans les divers secteurs. Comment est organisé le service des voyageurs ? Leur nombre, leur répartition, leur appointement, leur service, leur tenue à jour ?

Il y a un voyageur, qui rapporte les adresses d'acheteurs éventuels, et ensuite l'agent lui-même conclut l'affaire. Le comptable tient les adresses comme ci comme ça, un peu sans système, mais cela n'empêche, que cet agent est parmi nos meilleurs au point de vue vente.

Région de

Rapport sur GRONTINGUE.

Atelier. — Sa surface, capacité, accès. Ces données sont-elles suffisantes notamment pour les gros véhicules industriels ? Si non, possibilités d'agrandir, coût, intentions de l'agent.

L'agent est-il à même de faire de la grosse réparation ? Est-il organisé pour le dépannage sur la route ? Electricité, carrosserie, peinture. Bulletin 18 décembre 1929. Donner toutes précisions sur la nature et la qualité des machines employées. Nombre d'ouvriers. Qualité du personnel. De quelle façon cet ensemble est-il organisé ? Bulletin n° 9 mai 1929, 10 avril 1929, 11 mai 1929 et 12 juin 1929. Importance du chiffre d'affaires. Prix comparés à ceux de la concurrence. Améliorations à apporter à cette organisation. Intentions de l'agent.

L'atelier offre de la place pour une douzaine de voitures, bien accessible, également pour véhicules industriels. L'atelier est bien outillé, tout ce qu'il faut pour la réparation complète, avec tous les appareils modernes. L'agent fait l'électricité, la tôlerie, mais pas de peinture. Les ouvriers sont assez bien au courant mais mal payés: résultats: atelier sale, un peu de désordre, etc. Voiture de dépannage disponible jour et nuit avec personnel. 4 - 6 ouvriers régulièrement occupés.

Pour l'ensemble. Salaires, taxes, autres frais, aides et primes de l'agent. L'agent a-t-il le stock prévu au contrat ? Nature de ce stock. Pièces de plus de 4 ans. Classement des pièces. Comptabilité des pièces. Transmission des ordres. Tenue à jour du stock. Bulletin n° 2 septembre 1927, 25 juillet 1930 et 26 août 1930. Personnel affecté au M. P. R. Relation entre le M. P. R. et l'atelier. Chiffre d'affaire.

Magasin de pièces de rechange. — L'agent utilise-t-il exclusivement des pièces d'origine et le marque-t-il sur ses factures ? Existe-t-il un local spécialement affecté à cet usage ? Son emplacement. Importance du stock. Prix client. L'agent a-t-il le stock prévu au contrat ? Nature de ce stock. Pièces de plus de 4 ans. Classement des pièces. Comptabilité des pièces. Transmission des ordres. Tenue à jour du stock. Bulletin n° 2 septembre 1927, 25 juillet 1930 et 26 août 1930. Personnel affecté au M. P. R. Relation entre le M. P. R. et l'atelier. Chiffre d'affaire.

Le magasin est assez bien organisé et répond au stock prévu par le contrat et nécessaire pour cet agent, qui est à 275 km. de la succursale et agent Renault depuis 1923.

3) Organisation Commerciale.

Voyageurs. L'agent dispose-t-il de services de voyageurs appointés pour le service. Valeur de ces services, professionnelle, sociale, spirituelle dans ses diverses branches, autres, telles VI (voyages) à destination, réparation de leurs machines, leurs rapports avec les voyageurs. Comment est organisé le service des voyageurs ? Leur traitement, leurs comptes-rendus, l'engagement de travail, la suite donnée, les relations à la clientèle ?

Il y a un voyageur, qui rapporte les adresses d'acheteurs éventuels, et ensuite l'agent lui-même conclut l'affaire. Le comptable tient les adresses comme ci comme ça, un peu sans système, mais cela n'empêche, que cet agent est par là son meilleur au point de vue vente.

Région de
 groningen.

Rapport sur
 GRONINGUE.

Service. Comment est-il organisé ? Y a-t-il un appareil de levage, appareil de graissage, appareil de lavage ? Personnel spécial ? Publicité spéciale ? Importance du mouvement d'affaires ? Abonnement d'entretien ? Exécution de la révision gratuite ? Local spécial pour le service ? Bulletin 14 août 1929 et 21 mars 1930.

Le service est fait dans un coin de l'atelier par un mécano ord.
Tous les appareils modernes, sous pression.

Pour l'ensemble. Surface totale. Bonne tenue, ordre et propreté de l'installation. L'agencement de ces différents locaux ainsi que les possibilités d'agrandissement doivent faire l'objet d'un plan côté sommaire sur fiche Kardex.

L'ensemble est encore assez bien tenu, grâce à l'activité du directeur, qui est un travailleur infatigable et qui dispose de bonnes relations parmi les petits garagistes indicateurs, et les entrepreneurs de services d'autobus.

3°) Organisation Commerciale.

Voyageurs. L'agent dispose-t-il du nombre de voyageurs appointés prévus à son contrat. Valeur de chacun d'eux, professionnelle, morale, aptitudes dans nos diverses branches, séries, stellas VI. Système de rémunération, répartition de leurs fonctions, leurs rapports avec les sous-agents. Comment est organisé le service des voyageurs ? Leurs tournées, leurs comptes-rendus, l'enregistrement de ceux-ci, la suite donnée, les relances à la clientèle ?

Il y a un voyageur, qui rapporte les adresses d'acheteurs éventuels, et ensuite l'agent lui même conclut l'affaire. Le comptable tient les adresses comme ci comme ça, un peu sans système, mais cela n'empêche, que cet agent est parmi nos meilleurs au point de vue vente.

Inspecteur :

J. Lewin Jr

Région de Noord-Holland

Rapport Général sur : Succursale HAARLEM de la

Agent ~~Agent~~ ~~commissaire~~ ~~exclusif~~ ~~non-exclusif~~ à HAARLEM. Amsterdamsche Rytuig My

Marque(s) représentée(s) Reo et Renault

Annexe : photo, plan général cote, plan ville.

1°) Organisation administrative.

L'agent est-il en société ? Sous quelle forme ? Quel capital social ? Principaux associés. Son fond de roulement ? Son crédit sur la place ?

Voyez le rapport général sur la maison mère de cette compagnie: la AMSTERDAMSCHÉ RYTUIG MAATSCHAPPY, dont le siège social est à Amsterdam.

la succursale Haarlem n'est pas une société indépendante, mais fait partie de la société d'Amsterdam. Elle est dirigée par un directeur: Mr. v.d.Weg. Tous les achats d'une certaine importance se font par Amsterdam. Les ventes etc. sont faites en plein pouvoir par Mr.v.d.Weg.

Direction de l'affaire ? Comment est-elle assurée ? Qualités commerciales et techniques des titulaires ?

Mr. v.d.Weg est un très bon vendeur et technicien à la fois.

Détail du personnel (de Bureau ? Comptabilité ? Dactylographie ?)

1 chef de bureau, 1 comptable, 1 dactylographe.

Région de Noord Holland

Rapport sur HARLEM

2) Son Installation.

L'emplacement est-il favorable et pourquoi ?

ation commerciale : Route passagère. Plan de la localité et des principaux garages. Centre commerçant de la localité ? Dégagement (to) ? Bulletin commercial n° 5, juillet 1928. (Si non, y a-t-il possibilité de trouver mieux ? Et dans quelles conditions ? Intentions de ent à ce sujet, ses possibilités ?)

es bien située, aussi bien au point de vue routes passagères qu'au ent de vue commercial.

alisation. — Comment l'intéressé est-il signalé aux entrées de ville et s'il n'est pas sur une grande artère, de quelle façon guide-t-il entèle vers son agence ? Fournir toutes indications sur un plan de la ville. Surface des panneaux (Photos) Projet de l'intéressé. in commercial n° 26, août 1930. Démarches faites pour amener l'agent à réaliser une signalisation conforme aux directives de l'usine.

de. — Longueur de la façade ? La présentation est-elle bonne (Photos) Nos panonceaux sont-ils suffisamment dégagés et bien en vue ? disparaître l'abus des panonceaux d'accessoires et d'huiles ; Hauteur convenable. Le nom de la marque figure-t-il avantageusement sur la ? Y a-t-il des panonceaux d'autres constructeurs ? Les faire enlever. Exclusivité ? La façade peut-elle être améliorée et notamment isée ? Importance des travaux à faire ? Bulletins n° 8, février 1929 et 25 juillet 1930.

façade est très bien, très clair et toujours très propre, ongueur env. 10 m. Pas de panonceaux, mais inscriptions en or, ans le style du façade; ~~xxx~~ le soir l'ensemble est très bien illuminé.

Région de Noord Holland

Rapport sur HAARLEM.

Magasin d'exposition. Sa surface ? Que peut-on y mettre comme voitures des différents modèles ? Dimensions des vitrines ? Visibilité ? Aménagement intérieur ? Photos ? Bulletin n° 8 février 1929. Si le magasin n'est pas affecté à l'exposition comment est-il utilisé ? Peut-il être transformé, si non y a-t-il possibilité de créer sur place ou ailleurs un magasin convenable ? Projets à fournir, coût probable, intentions de l'agent.

Il y a de la place pour 5 voitures dans le magasin d'exposition. Il y a une visibilité presque parfaite, de tous les côtés. Il est à tous les points de vue très bien aménagé.

Réception de la clientèle. Par qui est-elle faite ? Existe-t-il un local réservé ? le décrire ? Bulletin commercial n° 21 mars 1930.

Par le chef de bureau; il y un bureau spécial à cet effet.

Très petit, la succursale est à 17 km. de la maison mère.

Garage. Sa surface ? Sa capacité ? Accès (en particulier peut-on y accéder avec de gros véhicules industriels). Tenue du garage, ordre, propreté, contrôle ? Photos donnant l'aspect intérieur.

Il y a de la place pour env. 25 voitures, y compris les compartiments spéciaux, ou privés. L'accès y est très facile. Le garage est très bien tenu, toujours très propre, etc.

Région de Noord Holland.....

Rapport sur HAARLEM.....

Atelier. — Sa surface, capacité, accès. Ces données sont-elles suffisantes notamment pour les gros véhicules industriels ? Si non, possibilités d'agrandir, coût, intentions de l'agent.

L'agent est-il à même de faire de la grosse réparation ? Est-il organisé pour le dépannage sur la route ? Electricité, carrosserie, peinture. Bulletin 18 décembre 1929. Donner toutes précisions sur la nature et la qualité des machines employées. Nombre d'ouvriers. Qualité du personnel. De quelle façon cet ensemble est-il organisé ? Bulletin n° 9 mai 1929, 10 avril 1929, 11 mai 1929 et 12 juin 1929. Importance du chiffre d'affaires. Prix comparés à ceux de la concurrence. Améliorations à apporter à cette organisation. Intentions de l'agent.

L'atelier n'est pas très grand, mais bien arrangé et bien en ordre, il y a de la place pour réparer 4 voitures à la fois, même les plus grandes. Sauf la carrosserie et la peinture, on y fait tous les autres travaux, avec un outillage moderne et bien entretenu. Dépanneuse disponible jour et nuit. 5 mécaniciens sont attachés régulièrement à l'atelier.

Pour l'ensemble, Surface totale. Bonnes traces, ordre et propreté de l'établissement. L'agencement de ces pièces est tel que les possibilités d'agrandissement doivent faire l'objet d'un plan d'été prochain sur l'échelle Kardin.

Le tout est un établissement "modèle", soigné et organisé à la perfection, personnel poli, réputation excellente.

Magasin de pièces de rechange. — L'agent utilise-t-il exclusivement des pièces d'origine et le marquent-il sur ses factures ? Existe-t-il un local spécialement affecté à cet usage ? Son emplacement. Importance du stock. Prix client. L'agent a-t-il le stock prévu au contrat ? Nature de ce stock. Pièces de plus de 4 ans. Classement des pièces. Comptabilité des pièces. Transmission des ordres. Tenue à jour du stock. Bulletin n° 2 septembre 1927, 25 juillet 1930 et 26 août 1930. Personnel affecté au M. P. R. Relation entre le M. P. R. et l'atelier. Chiffre d'affaire.

Très petit. La succursale est à 17 km. de la maison mère.

3) Organisation Commerciale.

Voyageurs. L'agent dispose-t-il du nombre de voyageurs appropriés par rapport à son chiffre d'affaire. Valeur de chaque affaire, portefeuille, nombre, répartition dans ses diverses branches, séries, séries VI. Système de répartition de leurs fonctions, rapports avec les voyageurs. Comment est organisé le service des voyageurs ? Leurs touches, leurs compétences, l'agencement de leur service, la date, l'heure, les adresses à la clientèle ?

1 Voyageur, en plus du directeur, qui est bon vendeur et qui est toujours sur la route, pour les affaires spéciales et difficiles, système de fiches, envois de brochures régulièrement, envois de catalogues d'été, visites de voyageurs et prospects contrôlés, etc.

Région de Noord-Holland

Rapport sur HAARLEM.

Service. Comment est-il organisé ? Y a-t-il un appareil de levage, appareil de graissage, appareil de lavage ? Personnel spécial ? Publicité spéciale ? Importance du mouvement d'affaires ? Abonnement d'entretien ? Exécution de la révision gratuite ? Local spécial pour le service ? Bulletin 14 août 1929 et 21 mars 1930.

Bien soigné par le chef d'atelier, toujours disponible, même la nuit. Pas de local spécial. Tous les appareils modernes.

Pour l'ensemble. Surface totale. Bonne tenue, ordre et propreté de l'installation. L'agencement de ces différents locaux ainsi que les possibilités d'agrandissement doivent faire l'objet d'un plan côté sommaire sur fiche Kardex.

Le tout est un établissement "modèle", soigné et organisé à la perfection, personnel poli, réputation excellente.

3°) Organisation Commerciale.

Voyageurs. L'agent dispose-t-il du nombre de voyageurs appointés prévus à son contrat. Valeur de chacun d'eux, professionnelle, morale, aptitudes dans nos diverses branches, séries, stellas VI. Système de rémunération, répartition de leurs fonctions, leurs rapports avec les sous-agents. Comment est organisé le service des voyageurs ? Leurs tournées, leurs comptes-rendus, l'enregistrement de ceux-ci, la suite donnée, les relances à la clientèle ?

1 Voyageur, en plus du directeur, qui est bon vendeur et presque toujours sur la route, pour les affaires spéciales et difficiles. Système de fiches, envois de brochures régulièrement, envois de catalogues dito, visites de voyageurs et prospects contrôlés, etc.

Région de

Noord Holland

Rapport sur

Haarlem

J. Louis Jr

PHOTOGRAPHIES DE L'AGENCE



ET'S J. DEHEFFE, 43, RUE PLANTIN, BRUXELLES
T. 34 - O. 2749 - 8347

Région de Noord-Brabant

Rapport sur HELMOND,

2) Son Installation.

L'emplacement est-il favorable et pourquoi ?

Situation commerciale : Route passagère. Plan de la localité et des principaux garages. Centre commerçant de la localité ? Dégagement (Photo) ? Bulletin commercial n° 5, juillet 1928. (Si non, y a-t-il possibilité de trouver mieux ? Et dans quelles conditions ? Intentions de l'agent à ce sujet, ses possibilités ?)

La situation n'est pas mauvaise, mais la ville est petite et il n'y a que 4 affaires automobiles patentées. Située tout près d'un carrefour de grandes routes nationales, mais assez éloigné du centre de la petite ville.

Signalisation. — Comment l'intéressé est-il signalé aux entrées de ville et s'il n'est pas sur une grande artère, de quelle façon guide-t-il la clientèle vers son agence ? Fournir toutes indications sur un plan de la ville. Surface des panneaux (Photos) Projet de l'intéressé. Bulletin commercial n° 26, août 1930. Démarches faites pour amener l'agent à réaliser une signalisation conforme aux directives de l'usine.

Façade. — Longueur de la façade ? La présentation est-elle bonne (Photos) Nos panonceaux sont-ils suffisamment dégagés et bien en vue ? Faire disparaître l'abus des panonceaux d'accessoires et d'huiles ; Hauteur convenable. Le nom de la marque figure-t-il avantageusement sur la façade ? Y a-t-il des panonceaux d'autres constructeurs ? Les faire enlever. Exclusivité ? La façade peut-elle être améliorée et notamment modernisée ? Importance des travaux à faire ? Bulletins n° 8, février 1929 et 25 juillet 1930.

Façade: longueur 15 m. Présente pas mal, mais le magasin sur la photo sert uniquement pour la vente des vélos et des voitures d'enfants. L'agent ne veut pas faire des frais pour un beau façade avec salle d'exposition moderne.

Région de Noord Brabant

Rapport sur HELMOND.

Magasin d'exposition. Sa surface ? Que peut-on y mettre comme voitures des différents modèles ? Dimensions des vitrines ? Visibilité ? Aménagement intérieur ? Photos ? Bulletin n° 8 février 1929. Si le magasin n'est pas affecté à l'exposition comment est-il utilisé ? Peut-il être transformé, si non y a-t-il possibilité de créer sur place ou ailleurs un magasin convenable ? Projets à fournir, coût probable, intentions de l'agent.

il n'y en a pas.

Au fond du garage un espace est réservé pour les réparations. Quoique toutes les machines ne sont pas là, leur outillage suffit à faire les réparations courantes et assez importantes. Toujours disponible jour et nuit, à des conditions attachées à l'atelier, on se fait au bon travail.

Réception de la clientèle. Par qui est-elle faite ? Existe-t-il un local réservé ? le décrire ? Bulletin commercial n° 21 mars 1930.

Par le père, au magasin des vélos.

Magasin de pièces de rechange. — L'agent représente cette affaire depuis longtemps. Il a un local spécialement affecté à cet usage. Son emplacement est très favorable. Il y a un stock de plus de 4.000. Chassement des pièces. L'agent a été nommé le 2 septembre 1927, 23 juillet 1930 et le 20 août 1931.

En fait, l'agent représente cette affaire depuis longtemps.

Garage. Sa surface ? Sa capacité ? Accès (en particulier peut-on y accéder avec de gros véhicules industriels). Tenue du garage, ordre, propreté, contrôle ? Photos donnant l'aspect intérieur.

Emplacement pour 30 voitures, très sombre, accès facile pour tous véhicules. Toujours propre.

FEUILLE KALAMAZOO MARQUE DÉPOSÉE
AGENT GÉNÉRAL POUR LA BELGIQUE,
LE GRAND-DUCHÉ ET LE CONGO BELGE :
ET'S J. DEHENEFFE, 43, RUE PLANTIN, BRUXELLES
Et 34 - O. 27449 - 8347

Région de

Rapport sur HELMOND.

Atelier. — Sa surface, capacité, accès. Ces données sont-elles suffisantes notamment pour les gros véhicules industriels ? Si non, possibilités d'agrandir, coût, intentions de l'agent.

L'agent est-il à même de faire de la grosse réparation ? Est-il organisé pour le dépannage sur la route ? Electricité, carrosserie, peinture. Bulletin 18 décembre 1929. Donner toutes précisions sur la nature et la qualité des machines employées. Nombre d'ouvriers. Qualité du personnel. De quelle façon cet ensemble est-il organisé ? Bulletin n° 9 mai 1929, 10 avril 1929, 11 mai 1929 et 12 juin 1929. Importance du chiffre d'affaires. Prix comparés à ceux de la concurrence. Améliorations à apporter à cette organisation. Intentions de l'agent.

Au fond du garage un espace est réservé pour les réparations. Quoique toutes les machines ne sont pas là, leur outillage suffit à faire les réparations courantes et même importantes. Dépanneuse disponible jour et nuit. 3 mécaniciens attachés à l'atelier, ou on fait du bon travail.

Pour l'ensemble. Réponse totale. Deuxième partie, ainsi et projet de l'installation. L'importance de la clientèle, ainsi que les possibilités d'agrandissement doivent être l'objet d'un plan d'ensemble sur la base de l'analyse.

L'affaire est bien menée, c'est la meilleure de la ville, également en résultat de ventes et classes de clients. Un service spécial.

Magasin de pièces de rechange. — L'agent utilise-t-il exclusivement des pièces d'origine et le marque-t-il sur ses factures ? Existe-t-il un local spécialement affecté à cet usage ? Son emplacement. Importance du stock. Prix client. L'agent a-t-il le stock prévu au contrat ? Nature de ce stock. Pièces de plus de 4 ans. Classement des pièces. Comptabilité des pièces. Transmission des ordres. Tenue à jour du stock. Bulletin n° 2 septembre 1927, 25 juillet 1930 et 26 août 1930. Personnel affecté au M. P. R. Relation entre le M. P. R. et l'atelier. Chiffre d'affaire.

néant, l'agent représente notre marque seulement depuis quelques mois.

3) Organisation Commerciale.

Voyageurs. L'agent dispose-t-il de services de voyageurs spécialisés, par exemple, pour les ventes de pièces d'origine, pièces spécialisées dans les divers domaines, pièces, pièces VI. Système de rémunération, responsabilité de ceux qui travaillent, liens avec les garages. Comment est organisé le service des voyageurs ? Leur tournée, leurs comptes-rendus, l'importance de ceux-ci, la satisfaction des clients à la clientèle ?

Par un fils. Vente systématique, sans fichier, mais selon des tournées fixes. Le rayon est petit et vite parcouru.

Région de

Rapport sur HELMOLD.....

Service. Comment est-il organisé ? Y a-t-il un appareil de levage, appareil de graissage, appareil de lavage ? Personnel spécial ? Publicité spéciale ? Importance du mouvement d'affaires ? Abonnement d'entretien ? Exécution de la révision gratuite ? Local spécial pour le service ? Bulletin 14 août 1929 et 21 mars 1930.

Fait par l'atelier.

Pour l'ensemble. Surface totale. Bonne tenue, ordre et propreté de l'installation. L'agencement de ces différents locaux ainsi que les possibilités d'agrandissement doivent faire l'objet d'un plan côté sommaire sur fiche Kardex.

L'affaire est bien menée, c'est la meilleure de la ville, également en résultat de ventes et classe de clients. La famille cherche à établir une succursale dans une ville voisine, pour y mettre le fils aîné, qui va se marier.

3) Organisation Commerciale.

Voyageurs. L'agent dispose-t-il du nombre de voyageurs appointés prévus à son contrat. Valeur de chacun d'eux, professionnelle, morale, aptitudes dans nos diverses branches, séries, stellas VI. Système de rémunération, répartition de leurs fonctions, leurs rapports avec les sous-agents. Comment est organisé le service des voyageurs ? Leurs tournées, leurs comptes-rendus, l'enregistrement de ceux-ci, la suite donnée, les relances à la clientèle ?

Par un fils. Vente systématique, sans fichier, mais selon des tournées fixées. Le rayon est petit et vite parcouru.

Région de *Noord Brabant*

Rapport sur *Helmond*

PHOTOGRAPHIES DE L'AGENCE

Photographies et plans



LE GÉNÉRAL-DIRECTEUR ET LE COMITÉ BELGE
ETTS J. DEHEFFE, 43, RUE PLANTIN, BRUXELLES
Et 34 - O. 27449 - 8347

Commune de *Helmond*

Région de *Nd. Brabant*

Rapport sur : *Van den Heuvel*

*Agent Chevrolet et
d'autres produits G.M.C.*

Photographies et plans.



Commune de *Helmond*

Région de *Noord Brabant*

Rapport sur : *J van Gorp,*
Agent Citroën.

Photographies et plans.



Commune de *Helmond*

Région de *Nd. Brabant*

Rapport sur : *Tan der Meulen - Auteurs*
Agents Ford. Automobile Bij.

Photographies et plans.



ETAS J. DEHENEFFE, 43, RUE PLANTIN, BRUXELLES
Fr. 34 - O. 27449 - 8347

Inspecteur :

Région de Noord-Brabant

J. Lewin Jr

Rapport Général sur : J. van der BRUGGUEN.

Agent } ~~commissi~~ } ~~exclusif~~
x agent } ~~commissi~~ } ~~non exclusif~~ à l' / s HERTOGEN BOSCH (Bois le Duc)

Marque(s) représentée(s) Renault

Annexe : photo, plan général cote, plan ville.

1°) Organisation administrative.

L'agent est-il en société ? Sous quelle forme ? Quel capital social ? Principaux associés. Son fond de roulement ? Son crédit sur la place ?

L'agent est propriétaire de l'affaire

Fond de roulement Fl.25.000.- , crédit sur la place de Fl.50.000.-

Signalisation - Comment l'intérieur est-il signalé aux entrées de ville et s'il n'est pas sur une grande artère, de quelle façon est-il signalé vis-à-vis des agents ? Fournir toutes indications sur un plan de la ville. Indiquer les passages (Pieds de Mouton) Balises routières n° 26, août 1930. Dimanches libres pour amener l'agent à réaliser ses déplacements rapides aux directions de l'agent.

Direction de l'affaire ? Comment est-elle assurée ? Qualités commerciales et techniques des titulaires ?

L'agent est lui même directeur de son affaire. C'est un homme très bizarre, qui a toujours l'air complètement distrait. C'est un "Monsieur" qui ne veut faire des affaires qu'avec le monde bien. Comme il est riche, il se donne peu de peine pour pousser son affaire. Il a une bonne clientèle dans son affaire et se contente de saluer ses clients de temps à temps. Si un client devient exigeant ou paye mal, Monsieur van der Bruggen le mettra à la porte et lui défendra de jamais plus entrer dans son garage. En affaires entre la succursale et lui, il est parfaitement impossible, il fait ce qu'il veut et ne s'occupe pas de nos conditions. C'est l'agent le plus difficile de tous nos agents.

Détail du personnel (de Bureau ? Comptabilité ? Dactylographie ?)

néant.

Le façade a une longueur de 40 m. env. Les panneaux sont bien en vue.

EYB J. DEHEFFE, 43, RUE PLANTIN, BRUXELLES
Et 34 - O. 2749 - 8347

Région de Noord-Brabant

Rapport sur l'agence HERTOGENBOSCH

2) Son Installation.

L'emplacement est-il favorable et pourquoi ?

Situation commerciale : Route passagère. Plan de la localité et des principaux garages. Centre commerçant de la localité ? Dégagement (Photo) ? Bulletin commercial n° 5, juillet 1928. (Si non, y a-t-il possibilité de trouver mieux ? Et dans quelles conditions ? Intention de l'agent à ce sujet, ses possibilités ?)

Situation n'est pas très bonne au point de vue passages et trafic passager ou centre commerçant, mais bien situé dans le quartier des meilleurs clients de la ville.

L'agent, qui a dépassé le 50, ne fera plus jamais de sa vie un changement ou amélioration dans son garage.

Signalisation. — Comment l'intéressé est-il signalé aux entrées de ville et s'il n'est pas sur une grande artère, de quelle façon guide-t-on la clientèle vers son agence ? Fournir toutes indications sur un plan de la ville. Surface des panneaux (Photos) Projet de l'intéressé. Bulletin commercial n° 26, août 1930. Démarches faites pour amener l'agent à réaliser une signalisation conforme aux directives de l'Administration.

Façade. — Longueur de la façade ? La présentation est-elle bonne (Photos) Nos panonceaux sont-ils suffisamment dégagés et bien en vue ? Faire disparaître l'abus des panonceaux d'accessoires et d'huiles ; Hauteur convenable. Le nom de la marque figure-t-il avantageusement sur la façade ? Y a-t-il des panonceaux d'autres constructeurs ? Les faire enlever. Exclusivité ? La façade peut-elle être améliorée et notablement modernisée ? Importance des travaux à faire ? Bulletins n° 8, février 1929 et 25 juillet 1930.

La façade a une longueur de 40 m. env. Nos panonceaux sont bien en vue.

Magasin d'exposition. Sa surface ? Que peut-on y mettre comme voitures des différents modèles ? Dimensions des vitrines ? Visibilité ? Aménagement intérieur ? Photos ? Bulletin n° 8 février 1929. Si le magasin n'est pas affecté à l'exposition comment est-il utilisé ? Peut-il être transformé, si non y a-t-il possibilité de créer sur place ou ailleurs un magasin convenable ? Projets à fournir, coût probable, intentions de l'agent.

néant

L'atelier possède un outillage moyen, avec lequel on peut faire les réparations courantes. Les grosses réparations et travaux sur véhicules industriels, ne sont pas faites par cet agent. Les travaux moyens, se font le jour seulement.

Réception de la clientèle. Par qui est-elle faite ? Existe-t-il un local réservé ? le décrire ? Bulletin commercial n° 21 mars 1930.

Fait par l'agent dans un bureau somptueux, ou règne pourtant le plus grand désordre.

néant

Garage. Sa surface ? Sa capacité ? Accès (en particulier peut-on y accéder avec de gros véhicules industriels). Tenue du garage, ordre, propreté, contrôle ? Photos donnant l'aspect intérieur.

Emplacement pour 60 voitures env., une écurie transformée, par conséquent, sombre et avec beaucoup de piliers. Le garage est assez propre.

FEUILLE KALAMAZOO (MARQUE DÉPOSÉE)
AGENT GÉNÉRAL POUR LA BELGIQUE,
LE GRAND-DUCHÉ ET LE CONGO BELGE
ETTS J. DEHENEFFE, 43, RUE PLANTIN, BRUXELLES
Et 34 - O. 27449-8547

Région de Noord-Brabant.....

Rapport sur la HERTOGENBOECH.....

Atelier. — Sa surface, capacité, accès. Ces données sont-elles suffisantes notamment pour les gros véhicules industriels ? Si non, possibilités d'agrandir, coût, intentions de l'agent.

L'agent est-il à même de faire de la grosse réparation ? Est-il organisé pour le dépannage sur la route ? Electricité, carrosserie, peinture. Bulletin 18 décembre 1929. Donner toutes précisions sur la nature et la qualité des machines employées. Nombre d'ouvriers. Qualité du personnel. De quelle façon cet ensemble est-il organisé ? Bulletin n° 9 mai 1929, 10 avril 1929, 11 mai 1929 et 12 juin 1929. Importance du chiffre d'affaires. Prix comparés à ceux de la concurrence. Améliorations à apporter à cette organisation. Intentions de l'agent.

L'atelier possède un outillage moyen, avec lequel on peut faire les réparations courantes. Les grosses réparations et travaux aux véhicules industriels, ne sont pas faites par cet agent. 3/4 ouvriers moyens. Dépannage le jour seulement.

Pour l'ensemble. Surface totale, bonne tenue, accès et organisation de l'atelier. L'agent est-il à même de faire de la grosse réparation ?

Magasin de pièces de rechange. — L'agent utilise-t-il exclusivement des pièces d'origine et le marque-t-il sur ses factures ? Existe-t-il un local spécialement affecté à cet usage ? Son emplacement. Importance du stock. Prix client. L'agent a-t-il le stock prévu au contrat ? Nature de ce stock. Pièces de plus de 4 ans. Classement des pièces. Comptabilité des pièces. Transmission des ordres. Tenue à jour du stock. Bulletin n° 2 septembre 1927, 25 juillet 1930 et 26 août 1930. Personnel affecté au M. P. R. Relation entre le M. P. R. et l'atelier. Chiffre d'affaire.

néant

3) Organisation Commerciale.

Voyageurs. L'agent dispose-t-il de nombres de voyageurs appointés selon le contrat. Valeur de chacun d'eux, profession, adresse, adresse dans ses diverses branches, adresse, adresse VI. Système de rémunération, répartition de leurs fonctions, leur rapport avec les clients. Comment est organisé le service des voyageurs ? Leur tenue, leur comptabilité, l'organisation de leur travail, le rôle de chacun, les relations avec les clients ?

Néant. L'agent vendra quand un client viendra chez lui le demander. Il ne se rendra pas facilement chez le client, pour ne pas perdre d'aller voir un prospect.

PEUILLE KALAMAZOO (MARQUE DÉPOSÉE)
LE GRAND-DUCHÉ ET LE GRAND-DUCHÉ
ET'S J. DEHEFFE, 43, RUE PLANTIN, BRUXELLES
Pt 34 - O. 27449 - 8347

Région de NOORD-BRAND

Rapport sur HERTOGHE BOSCH

Service. Comment est-il organisé ? Y a-t-il un appareil de levage, appareil de graissage, appareil de lavage ? Personnel spécial ? Publicité spéciale ? Importance du mouvement d'affaires ? Abonnement d'entretien ? Exécution de la révision gratuite ? Local spécial pour le service ?
Bulletin 14 août 1929 et 21 mars 1930.

Fait à l'atelier

Pour l'ensemble. Surface totale, Bonne tenue, ordre et propreté de l'installation. L'agencement de ces différents locaux ainsi que les possibilités d'agrandissement doivent faire l'objet d'un plan côté sommaire sur fiche Kardex.

Bien tenue au point de vue propreté, tout le reste laisse à désirer.

3°) Organisation Commerciale.

Voyageurs. L'agent dispose-t-il du nombre de voyageurs appointés prévus à son contrat. Valeur de chacun d'eux, professionnelle, morale, aptitudes dans nos diverses branches, séries, stellas VI. Système de rémunération, répartition de leurs fonctions, leurs rapports avec les sous-agents. Comment est organisé le service des voyageurs ? Leurs tournées, leurs comptes-rendus, l'enregistrement de ceux-ci, la suite donnée, les relances à la clientèle ?

Néant. L'agent vendra quand un client viendra chez lui le demander. Il ne se rendra pas facilement chez le client, pour ne pas parler d'aller voir un prospect.

Région de *Noord Brabant*
Rapport sur *V Hertogenbosch*

PHOTOGRAPHIES DE L'AGENCE



PEURCEK KALAMAZOZ MARSHALL ROBERT
LE GRAND-DUCHÉ ET LE CONGO BELGE
ETTS J. DEHENEFFE, 43, RUE PLANTIN, BRUXELLES
Et 34 - O. 27449 - 8347

Inspecteur :

J. Lewih Jr

Région de Zuid-Holland

Rapport Général sur : T. KOOL.

Agent | commissionnaire { exclusif } à Leerdam.
si agent | ~~commissionnaire~~ { ~~non exclusif~~ }

Marque(s) représentée(s)

Annexe : photo, plan général cote, plan ville.

1°) Organisation administrative.

L'agent est-il en société ? Sous quelle forme ? Quel capital social ? Principaux associés. Son fond de roulement ? Son crédit sur la place ?

L'agent est propriétaire.

Fond de roulement Fl. 20.000.--, autant de crédit sur la place.

Signalisation. — Comment l'indicateur est-il signalé aux entrées de ville et s'il est peu vu une grande arête, de quelle façon peut-on le rendre plus visible aux agents ? Fournir toutes indications sur un plan de la ville. Surfaces des panneaux (Photos) Point de vue. Bulletin Commercial n° 26, août 1930. Démarches faites pour amener l'agent à réaliser une signalisation conforme aux directives de l'Etat.

Direction de l'affaire ? Comment est-elle assurée ? Qualités commerciales et techniques des titulaires ?

L'agent tout seul, bon commerçant, bon technicien, bon paysan.

Le village LEERDAM est très petit, 3000 habitants.

Parcels. — Longueur de la façade ? La présentation des parcelles (Photos) leur présentation aux différents degrés et leur valeur ? Faire connaître l'usage des parcelles d'habitation et d'habitation commerciale. Le nom de la marque figurant sur les parcelles et la manière dont elle est représentée ? La façade peut-elle être améliorée et modernisée ? Importance des travaux à faire ? Bulletin n° 5, 1929 et 25 juillet 1930.

Détail du personnel (de Bureau ? Comptabilité ? Dactylographie ?)

La maison n'a pas de voisins, largeur de façade principal, 20 m. Fenêtres bien placées.

LE GRAND-DUCHE ET LE CONGO BELGE, ETS J. DEHEFFE, 43, RUE PLANTIN, BRUXELLES Ft 34 - O. 27449 - 0347

Région de

Rapport sur LINDR.D.M.

2) Son Installation.

L'emplacement est-il favorable et pourquoi ?

Situation commerciale : Route passagère. Plan de la localité et des principaux garages. Centre commerçant de la localité ? Dégagement (Photo) ? Bulletin commercial n° 5, juillet 1928. (Si non, y a-t-il possibilité de trouver mieux ? Et dans quelles conditions ? Intentions de l'agent à ce sujet, ses possibilités ?)

Bien situé, en plein centre du village, au carrefour des quelques routes qui y passent.

Signalisation. — Comment l'intéressé est-il signalé aux entrées de ville et s'il n'est pas sur une grande artère, de quelle façon guide-t-il la clientèle vers son agence ? Fournir toutes indications sur un plan de la ville. Surface des panneaux (Photos) Projet de l'intéressé. Bulletin commercial n° 26, août 1930. Démarches faites pour amener l'agent à réaliser une signalisation conforme aux directives de l'usine.

Façade. — Longueur de la façade ? La présentation est-elle bonne (Photos) Nos panonceaux sont-ils suffisamment dégagés et bien en vue ? Faire disparaître l'abus des panonceaux d'accessoires et d'huiles ; Hauteur convenable. Le nom de la marque figure-t-il avantageusement sur la façade ? Y a-t-il des panonceaux d'autres constructeurs ? Les faire enlever. Exclusivité ? La façade peut-elle être améliorée et notamment modernisée ? Importance des travaux à faire ? Bulletins n° 8, février 1929 et 25 juillet 1930.

La maison n'a pas de voisins, largeur du façade principal, 20 m.
Panonceaux bien placés.

Région de ZUID-HOLLAND.....

Rapport sur AMSTERDAM.....

Magasin d'exposition. Sa surface ? Que peut-on y mettre comme voitures des différents modèles ? Dimensions des vitrines ? Visibilité ? Aménagement intérieur ? Photos ? Bulletin n° 8 février 1929. Si le magasin n'est pas affecté à l'exposition comment est-il utilisé ? Peut-il être transformé, si non y a-t-il possibilité de créer sur place ou ailleurs un magasin convenable ? Projets à fournir, coût probable, intentions de l'agent.

Un petit magasin d'exposition donne de la place à une voiture. En général ce magasin est rempli de bicyclettes, dont notre agent a une grande vente et la voiture en service. Le petit magasin n'est pas mal et bien en vue.

Réception de la clientèle. Par qui est-elle faite ? Existe-t-il un local réservé ? le décrire ? Bulletin commercial n° 21 mars 1930.

Par l'agent, dans son appartement, faisant partie de son établissement.

Un petit stock de pièces d'origine, arrangé dans le petit bureau de notre agent.

Garage. Sa surface ? Sa capacité ? Accès (en particulier peut-on y accéder avec de gros véhicules industriels). Tenue du garage, ordre, propreté, contrôle ? Photos donnant l'aspect intérieur.

Emplacement pour 25 voitures, accès énorme, pour tous véhicules.
Garage toujours propre.

Région de Zuid Holland.....

Rapport sur I. BERDAM.....

Atelier. — Sa surface, capacité, accès. Ces données sont-elles suffisantes notamment pour les gros véhicules industriels ? Si non, possibilités d'agrandir, coût, intentions de l'agent.

L'agent est-il à même de faire de la grosse réparation ? Est-il organisé pour le dépannage sur la route ? Electricité, carrosserie, peinture. Bulletin 18 décembre 1929. Donner toutes précisions sur la nature et la qualité des machines employées. Nombre d'ouvriers. Qualité du personnel. De quelle façon cet ensemble est-il organisé ? Bulletin n° 9 mai 1929, 10 avril 1929, 11 mai 1929 et 12 juin 1929. Importance du chiffre d'affaires. Prix comparés à ceux de la concurrence. Améliorations à apporter à cette organisation. Intentions de l'agent.

Emplacement pour réparer 5 voitures ou camions à la fois. Un outillage complet pour toutes les réparations mécaniques, sauf l'électricité, la carrosserie et la peinture. Dépanneuse disponible jour et nuit. 3 hommes travaillent à cet atelier, ou on fait du xxx travail bon marché et de qualité équivalente. Les villageois s'en contentent.

Pour l'ensemble, surface totale, Roues neuves, ordre et propreté de l'installation. L'agencement de ces différents locaux avec un emplacement d'agrandissement doivent faire l'objet d'un plan 1/500 résumaire sur fiche Karden.

Magasin de pièces de rechange. — L'agent utilise-t-il exclusivement des pièces d'origine et le marque-t-il sur ses factures ? Existe-t-il un local spécialement affecté à cet usage ? Son emplacement. Importance du stock. Prix client. L'agent a-t-il le stock prévu au contrat ? Nature de ce stock. Pièces de plus de 4 ans. Classement des pièces. Comptabilité des pièces. Transmission des ordres. Tenue à jour du stock. Bulletin n° 2 septembre 1927, 25 juillet 1930 et 26 août 1930. Personnel affecté au M. P. R. Relation entre le M. P. R. et l'atelier. Chiffre d'affaire.

Un petit stock de pièces d'origine, arrangé dans le petit bureau de notre agent.

3) Organisation Commerciale.

Voyageurs. L'agent dispose-t-il du nombre de voyageurs nécessaires à son activité ? Où sont-ils placés ? Quelles sont leurs attributions, leurs aptitudes dans ses diverses branches, leurs qualités ? Comment est organisé le service des voyageurs ? Comment sont-ils recrutés ? L'importance de ce service, les avantages à la clientèle ?

L'agent va voir les clients, quand il a le temps ou l'envie, ce qui n'arrive pas régulièrement. Il a 2 fils dans l'affaire, qui ne sont pas assez sérieux, toute une vie trop facile. L'aîné de ses deux sort assez de temps à faire pour chercher des prospects. Ils ne suivent aucun système, l'agent est très conservateur et s'oppose toujours à adopter un système mod. rna dans son affaire, quel que ce soit.

ETTS J. DEHENEFFE, 49, RUE PLANTIN, BRUXELLES
Ft 34 - O. 27449 - 8347

Région de Zuid Holland

Rapport sur LEERDAAM.

Service. Comment est-il organisé ? Y a-t-il un appareil de levage, appareil de graissage, appareil de lavage ? Personnel spécial ? Publicité spéciale ? Importance du mouvement d'affaires ? Abonnement d'entretien ? Exécution de la révision gratuite ? Local spécial pour le service ? Bulletin 14 août 1929 et 21 mars 1930.

Tout est fait à l'atelier, comme pour les réparations. Appareils modernes.

Pour l'ensemble. Surface totale. Bonne tenue, ordre et propreté de l'installation. L'agencement de ces différents locaux ainsi que les possibilités d'agrandissement doivent faire l'objet d'un plan côté sommaire sur fiche Kardex.

L'affaire est assez bien menée. L'agent est dans le métier depuis 30 ans et son affaire est très connue dans le pays, et même la plus importante de la région.

3°) Organisation Commerciale.

Voyageurs. L'agent dispose-t-il du nombre de voyageurs appointés prévus à son contrat. Valeur de chacun d'eux, professionnelle, morale, aptitudes dans nos diverses branches, séries, stellas VI. Système de rémunération, répartition de leurs fonctions, leurs rapports avec les sous-agents. Comment est organisé le service des voyageurs ? Leurs tournées, leurs comptes-rendus, l'enregistrement de ceux-ci, la suite donnée, les relances à la clientèle ?

L'agent va voir les clients, quand il a le temps ou l'envie, ce qui n'arrive pas régulièrement. Il a 2 fils dans l'affaire, qui ne sont pas assez sérieux, faute d'une vie trop facile. L'aîné de ses deux sort aussi de temps à temps pour chercher des prospectes. Ils ne suivent aucun système, l'agent est très conservateur et s'oppose toujours à adopter un système moderne dans son affaire, quoi que ce soit.

Inspecteur

Région de *Nuid Holland*

Rapport sur *Leerdam*

J. Levin Jr

Rapport PHOTOGRAPHIES DE L'AGENCE

Agence *COMMUNICATIVE* (non-exclusif) *LEERDAM*

Marque(s) représentée(s)

Annexe : photo plan général carte plan ville

1°) Organisation administrative.

L'agent agit en qualité de ? Sous quelle forme ? Quel capital social ? Principaux associés. Sur quel de traitement ? Son rôle sur la place ?

Société anonyme avec capital social de Fl. 50.000.-
Fond de roulement Fl. 25.000.-, Crédit de Fl. 50.000.- sur la place.



Direction de l'affaire

la direction
de fondateurs
s'occupent de
les T. N. N. N. N.
commerciales
les T. N. N. N.

Détail du personnel (de Bureau, Comptable, Dactylographe, etc.)

Le secours du directeur, il fait la comptabilité, l'entre la dactylographie.

FEUILLE KALAMAZOO (MARQUE DÉPOSÉE)
AGENT GÉNÉRAL POUR LA BELGIQUE,
LE GRAND-DUCHÉ ET LE CONGO BELGE :
ETTS J. DEHENEFFE, 43, RUE PLANTIN, BRUXELLES
Et 34 - O. 27449 - 8347

Inspecteur :

J. Lewin Jr

Région de Friesland

Rapport Général sur :

~~R. V. BIEROU REPAR - AUTOGRAPH~~

Agent } commissionnaire { exclusif } à G. HUIZENGA.
s/agent } ~~XXXXXXXXXXXX~~ { non-exclusif } ~~XXXXXXXXXXXX~~ } à ~~LEEUW RDEN.~~

Marque(s) représentée(s)

Annexe : photo, plan général cote, plan ville.

1°) Organisation administrative.

L'agent est-il en société ? Sous quelle forme ? Quel capital social ? Principaux associés. Son fond de roulement ? Son crédit sur la place ?

Société anonyme avec capital social de Fl. 50.000.-.
Fond de roulement Fl. 25.000.-, Crédit de Fl. 50.000.- sur la place.

Direction de l'affaire ? Comment est-elle assurée ? Qualités commerciales et techniques des titulaires ?

La direction est dans les mains du directeur Mr. G. Huizenga, fils du fondateur de la société, son père Mr. G. Huizenga également., qui s'occupe encore des affaires, quand son fils sort. Les G. Huizenga sont de très bons techniciens, mais en affaires commerciales ils sont suffisants, ce qui est caractéristique pour les Frisons, habitants de ce côté du pays de la Hollande.

Détail du personnel (de Bureau ? Comptabilité ? Dactylographie ?)

2 soeurs du directeur, l fait la comptabilité, l'autre la dactylographie.

LE GRAND-DUCHÉ ET LE CONGO BELGE
ETTS J. DEHENEFFE, 43, RUE PLANTIN, BRUXELLES
Et 34 - O. 27449-8347

Région de Friesland

Rapport sur LILHWARDEN.

2) Son Installation.

L'emplacement est-il favorable et pourquoi ?

Situation commerciale : Route passagère. Plan de la localité et des principaux garages. Centre commerçant de la localité ? Dégagement (Photo) ? Bulletin commercial n° 5, juillet 1928. (Si non, y a-t-il possibilité de trouver mieux ? Et dans quelles conditions ? Intentions de l'agent à ce sujet, ses possibilités ?)

L'affaire n'est pas trop mal située au point de vue passager, en ce qui concerne le centre commerçant ce n'est pas l'idéal.

Signalisation. — Comment l'intéressé est-il signalé aux entrées de ville et s'il n'est pas sur une grande artère, de quelle façon guide-t-on la clientèle vers son agence ? Fournir toutes indications sur un plan de la ville. Surface des panneaux (Photos) Projet de l'intéressé. Bulletin commercial n° 26, août 1930. Démarches faites pour amener l'agent à réaliser une signalisation conforme aux directives de l'us

Façade. — Longueur de la façade ? La présentation est-elle bonne (Photos) Nos panneaux sont-ils suffisamment dégagés et bien en vue ? Faire disparaître l'abus des panneaux d'accessoires et d'huiles ; Hauteur convenable. Le nom de la marque figure-t-il avantageusement sur la façade ? Y a-t-il des panneaux d'autres constructeurs ? Les faire enlever. Exclusivité ? La façade peut-elle être améliorée et notamment modernisée ? Importance des travaux à faire ? Bulletins n° 8, février 1929 et 25 juillet 1930.

L'immeuble présente des façades dans 2 rues, dont une est très fréquentée par des piétons. Nos panneaux sont bien en vue.

AGENCE GÉNÉRALE POUR LA BELGIQUE, LE GRAND-DUCHÉ DE LUXEMBOURG ET LE CONGO BELGE :
ET^{tes} J. DEHEFFE, 43, RUE PLANTIN, BRUXELLES
Et 34 - O. 27449 - 8347

Région de Friesland

Rapport sur LEHNUMAR DEN.

Magasin d'exposition. Sa surface ? Que peut-on y mettre comme voitures des différents modèles ? Dimensions des vitrines ? Visibilité ? Aménagement intérieur ? Photos ? Bulletin n° 8 février 1929. Si le magasin n'est pas affecté à l'exposition comment est-il utilisé ? Peut-il être transformé, si non y a-t-il possibilité de créer sur place ou ailleurs un magasin convenable ? Projets à fournir, coût probable, intentions de l'agent.

Le magasin d'exposition est très grand, on peut y mettre 5 voitures de grandeur moyen. Les vitrines sont bien claires et donnent sur une rue bien fréquentée.

Réception de la clientèle. Par qui est-elle faite ? Existe-t-il un local réservé ? le décrire ? Bulletin commercial n° 21 mars 1930.

Par le directeur ou son père, dans les bureaux qui sont bien.

Garage. Sa surface ? Sa capacité ? Accès (en particulier peut-on y accéder avec de gros véhicules industriels). Tenue du garage, ordre, propreté, contrôle ? Photos donnant l'aspect intérieur.

Le garage offre de la place à 25 voitures, il est bien tenu et facilement accessible, également pour camions. Le garage est toujours propre et il y a de bons clients depuis 25 ans.

AGENT GÉNÉRAL POUR LA BELGIQUE
LE GRAND-DUCHÉ ET LE CONGO BELGE
ET'S J. DEHEFFE, 43, RUE PLANTIN, BRUXELLES
Pt 34 - O. 27449 - 8347

Région de Friesland

Rapport sur LEEWARDEN.

Atelier. — Sa surface, capacité, accès. Ces données sont-elles suffisantes notamment pour les gros véhicules industriels ? Si non, possibilités d'agrandir, coût, intentions de l'agent.

L'agent est-il à même de faire de la grosse réparation ? Est-il organisé pour le dépannage sur la route ? Electricité, carrosserie, peinture. Bulletin 18 décembre 1929. Donner toutes précisions sur la nature et la qualité des machines employées. Nombre d'ouvriers. Qualité du personnel. De quelle façon cet ensemble est-il organisé ? Bulletin n° 9 mai 1929, 10 avril 1929, 11 mai 1929 et 12 juin 1929. Importance du chiffre d'affaires. Prix comparés à ceux de la concurrence. Améliorations à apporter à cette organisation. Intentions de l'agent.

L'atelier se trouve au fond et à droite du garage. Il n'y a pas assez de machines pour faire toute la réparation, mais l'outillage suffit pour faire les réparations courantes. Les mécaniciens sont de bons ouvriers, surveillé de près par le directeur, qui y donne un coup de main de temps à temps.

Magasin de pièces de rechange. — L'agent utilise-t-il exclusivement des pièces d'origine et le marque-t-il sur ses factures ? Existe-t-il un local spécialement affecté à cet usage ? Son emplacement. Importance du stock. Prix client. L'agent a-t-il le stock prévu au contrat ? Nature de ce stock. Pièces de plus de 4 ans. Classement des pièces. Comptabilité des pièces. Transmission des ordres. Tenue à jour du stock. Bulletin n° 2 septembre 1927, 25 juillet 1930 et 26 août 1930. Personnel affecté au M. P. R. Relation entre le M. P. R. et l'atelier. Chiffre d'affaire.

Un petit stock est là, contrôlé par la comptable.

FRANÇOIS KALAMAZOO MARQUE DÉPOSÉE
AGENT GÉNÉRAL POUR LA BELGIQUE,
LE GRAND-DUCHÉ ET LE CONGO BELGE
ET'S J. DEHENEFFE, 43, RUE PLANTIN, BRUXELLES
Et 34 - O. 27449 - 8347

Région de Friedland

Rapport sur REBUWITZ

Service. Comment est-il organisé ? Y a-t-il un appareil de levage, appareil de graissage, appareil de lavage ? Personnel spécial ? Publicité spéciale ? Importance du mouvement d'affaires ? Abonnement d'entretien ? Exécution de la révision gratuite ? Local spécial pour le service ? Bulletin 14 août 1929 et 21 mars 1930.

Le service est fait par l'atelier

Pour l'ensemble. Surface totale. Bonne tenue, ordre et propreté de l'installation. L'agencement de ces différents locaux ainsi que les possibilités d'agrandissement doivent faire l'objet d'un plan côté sommaire sur fiche Kardex.

C'est une bonne affaire qui rapporte. Comme c'est une affaire sérieuse, avec une très bonne clientèle, il y aurait moyen d'en faire une grande affaire, même la plus grande de la ville, - le directeur dispose d'assez d'argent - , si le directeur se laissait convaincre en certaines choses et indications de notre part p.e.

3°) Organisation Commerciale.

Voyageurs. L'agent dispose-t-il du nombre de voyageurs appointés prévus à son contrat. Valeur de chacun d'eux, professionnelle, morale, aptitudes dans nos diverses branches, séries, stellas VI. Système de rémunération, répartition de leurs fonctions, leurs rapports avec les sous-agents. Comment est organisé le service des voyageurs ? Leurs tournées, leurs comptes-rendus, l'enregistrement de ceux-ci, la suite donnée, les relances à la clientèle ?

Il se refuse obstinément à engager un voyageur ou à sortir lui-même régulièrement pour vendre. Il ne sort qu'une fois, il a un tuyau. Un fichier existe et est tenu au jour par la comptable.

Inspecteur :

J. Lewin Jr

Région de Gelderland

Rapport Général sur : J. DEIJS

Agent / s'agent : commissionnaire / exclusif / non-exclusif à LUNTEREN

Marque(s) représentée(s)

Annexe : photo, plan général cote, plan ville.

1°) Organisation administrative.

L'agent est-il en société ? Sous quelle forme ? Quel capital social ? Principaux associés. Son fond de roulement ? Son crédit sur la place ?

L'agent est propriétaire. Son fond de roulement s'élève à 4 Fl.25.000.- Un crédit sur la place de Fl.50.000.-

Direction de l'affaire ? Comment est-elle assurée ? Qualités commerciales et techniques des titulaires ?

L'agent est directeur lui même, il est entrepreneur d'un service d'autobus, qui rapporte bien; il a une affaire de location qui marche également très bien et il a un garage très bien tenu. C'est un très bon technicien et un bon commerçant.

Détail du personnel (de Bureau ? Comptabilité ? Dactylographie ?)

néant.

longueur 15 m. très bien.

AGENTS GÉNÉRAUX POUR LA BELGIQUE, LE GRAND-DUCHÉ ET LE CONGO BELGE, ETS J. DEHENEFFE, 43, RUE PLANTIN, BRUXELLES Ft 34 - O. 27449 - 8347

Région de Voiron

Rapport sur Le HERTOGH

2) Son Installation.

L'emplacement est-il favorable et pourquoi ?

Situation commerciale : Route passagère. Plan de la localité et des principaux garages. Centre commerçant de la localité ? Dégagement (Photo) ? Bulletin commercial n° 5, juillet 1928. (Si non, y a-t-il possibilité de trouver mieux ? Et dans quelles conditions ? Intentions de l'agent à ce sujet, ses possibilités ?)

La situation de l'affaire est bonne, en plein centre du petit village, ou du reste il n'y a que peu de circulation, qui passe devant la maison de notre agent. La seule bonne affaire de la région.

Signalisation. — Comment l'intéressé est-il signalé aux entrées de ville et s'il n'est pas sur une grande artère, de quelle façon guide-t-il la clientèle vers son agence ? Fournir toutes indications sur un plan de la ville. Surface des panneaux (Photos) Projet de l'intéressé. Bulletin commercial n° 26, août 1930. Démarches faites pour amener l'agent à réaliser une signalisation conforme aux directives de l'usine.

Façade. — Longueur de la façade ? La présentation est-elle bonne (Photos) Nos panonceaux sont-ils suffisamment dégagés et bien en vue ? Faire disparaître l'abus des panonceaux d'accessoires et d'huiles ; Hauteur convenable. Le nom de la marque figure-t-il avantageusement sur la façade ? Y a-t-il des panonceaux d'autres constructeurs ? Les faire enlever. Exclusivité ? La façade peut-elle être améliorée et notamment modernisée ? Importance des travaux à faire ? Bulletins n° 8, février 1929 et 25 juillet 1930.

Longueur 15 m. Très bien.

FEUILLE KALAMAZOO (MARQUE DÉPOSÉE)
AGENT GÉNÉRAL POUR LA BELGIQUE,
LE GRAND-DUCHÉ ET LE CONGO BELGE,
ETTS J. DEHENEFFE, 43, RUE PLANTIN, BRUXELLES
Et 34 - O. 27449 - 8347

Région de ~~MONTEBELLO~~.....

Rapport sur Gelderland
LUNTEREN.

Magasin d'exposition. Sa surface ? Que peut-on y mettre comme voitures des différents modèles ? Dimensions des vitrines ? Visibilité ? Aménagement intérieur ? Photos ? Bulletin n° 8 février 1929. Si le magasin n'est pas affecté à l'exposition comment est-il utilisé ? Peut-il être transformé, si non y a-t-il possibilité de créer sur place ou ailleurs un magasin convenable ? Projets à fournir, coût probable, intentions de l'agent.

Un petit magasin pour une voiture tourisme. Propre et clair.

Un petit atelier bien installé, avec un très bon outillage, et la place pour une grande voiture. L'agent travaille lui-même avec un mécanicien et fait du bon travail. Il a une excellente réputation, de l'ordre et très propre.

Réception de la clientèle. Par qui est-elle faite ? Existe-t-il un local réservé ? le décrire ? Bulletin commercial n° 21 mars 1930.

Mag Par l'agent dans son appartement, qui est à côté de son garage.

Local spécialement affecté à cet usage. Son emplacement, importance de stock. Prix client. L'agent vend le stock. Pièces de plus de 4 ans. Classement des pièces. Comptabilité des pièces. Transactions des ventes. Bulletin n° 2 septembre 1927, 25 juillet 1930 et 26 août 1930. Personnel affecté au M. P. R. Révision avec le M. P. R.

Un petit stock bien en ordre.

Garage. Sa surface ? Sa capacité ? Accès (en particulier peut-on y accéder avec de gros véhicules industriels). Tenue du garage, ordre, propreté, contrôle ? Photos donnant l'aspect intérieur.

Emplacement pour 15 voitures, accès très facile, même pour autocars. Très propre, moderne et clair.

FEUILLE KALAMAZOO MARQUE DÉPOSÉE
AGENT GÉNÉRAL POUR LA BELGIQUE,
LE GRAND-DUCHÉ ET LE CONGO BELGE
ETTS J. DEHENEFFE, 43, RUE PLANTIN, BRUXELLES
Fr 34 - O. 27449-8947

Région de Gelderland.....

Rapport sur LUNTBREN.....

Atelier. — Sa surface, capacité, accès. Ces données sont-elles suffisantes notamment pour les gros véhicules industriels ? Si non, possibilités d'agrandir, coût, intentions de l'agent.

L'agent est-il à même de faire de la grosse réparation ? Est-il organisé pour le dépannage sur la route ? Electricité, carrosserie, peinture. Bulletin 18 décembre 1929. Donner toutes précisions sur la nature et la qualité des machines employées. Nombre d'ouvriers. Qualité du personnel. De quelle façon cet ensemble est-il organisé ? Bulletin n° 9 mai 1929, 10 avril 1929, 11 mai 1929 et 12 juin 1929. Importance du chiffre d'affaires. Prix comparés à ceux de la concurrence. Améliorations à apporter à cette organisation. Intentions de l'agent.

Un petit atelier bien installé, avec un très bon outillage, de la place pour une grande voiture. L'agent travaille lui même avec un mécanicien et fait du bon travail. Il a une excellente réputation. De l'ordre et très propre.

Pour l'ensemble. Surface totale. Bonnes bases, accès et propriété de l'installation. L'agencement de ces différents locaux ainsi que les plans d'agencement doivent être l'objet d'un plan d'ensemble sur table Kautex.

Une bonne petite affaire, qui est très bien menée et qui rapporte gros.

Magasin de pièces de rechange. — L'agent utilise-t-il exclusivement des pièces d'origine et le marque-t-il sur ses factures ? Existe-t-il un local spécialement affecté à cet usage ? Son emplacement. Importance du stock. Prix client. L'agent a-t-il le stock prévu au contrat ? Nature de ce stock. Pièces de plus de 4 ans. Classement des pièces. Comptabilité des pièces. Transmission des ordres. Tenue à jour du stock. Bulletin n° 2 septembre 1927, 25 juillet 1930 et 26 août 1930. Personnel affecté au M. P. R. Relation entre le M. P. R. et l'atelier. Chiffre d'affaire.

Un petit stock bien en ordre.

3) Organisation Commerciale.

Voyageurs. L'agent dispose-t-il de nombres de voyageurs appointés, pièces à son service. Villes de départ d'ici, notamment les villes situées dans ses diverses branches, séries, séries VI. Moyens de communication, organisation de leur itinéraire. Avec quel ou quels voyageurs. Comment est organisé le service des voyageurs ? Leur matériel, leur transport, leur logement, leur nourriture, leur entretien à la clientèle ?

La seule chose que l'agent ne sait pas faire, c'est vendre. Il est de bonne volonté, est souvent, mais n'a pas en tout les qualités de vendeur. Bien organisé.

ETTS J. DEHENEFFE, 43, RUE PLANTIN, BRUXELLES
Pt 34 - O. 27449 - 8347

Région de Gelderland.....

Rapport sur LUNTEREN.....

Service. Comment est-il organisé ? Y a-t-il un appareil de levage, appareil de graissage, appareil de lavage ? Personnel spécial ? Publicité spéciale ? Importance du mouvement d'affaires ? Abonnement d'entretien ? Exécution de la révision gratuite ? Local spécial pour le service ? Bulletin 14 août 1929 et 21 mars 1930.

Fait à l'atelier.

Pour l'ensemble. Surface totale. Bonne tenue, ordre et propreté de l'installation. L'agencement de ces différents locaux ainsi que les possibilités d'agrandissement doivent faire l'objet d'un plan côté sommaire sur fiche Kardex.

Une bonne petite affaire, qui est très bien menée et qui rapporte gros

3°) Organisation Commerciale.

Voyageurs. L'agent dispose-t-il du nombre de voyageurs appointés prévus à son contrat. Valeur de chacun d'eux, professionnelle, morale, aptitudes dans nos diverses branches, séries, stellas VI. Système de rémunération, répartition de leurs fonctions, leurs rapports avec les sous-agents. Comment est organisé le service des voyageurs ? Leurs tournées, leurs comptes-rendus, l'enregistrement de ceux-ci, la suite donnée, les relances à la clientèle ?

La seule chose que l'agent ne sait pas faire, c'est vendre. Il est de bonne volonté, sort souvent, mais n'a pas du tout les qualités de vendeur. Rien organisé.

FEUILLE KALAMAZOO (MARQUE DÉPOSÉE)
AGENT GÉNÉRAL POUR LA BELGIQUE,
LE GRAND-DUCHÉ ET LE CONGO BELGE
ETTO J. DEHENEFFE, 43, RUE PLANTIN, BRUXELLES
Et 34 - O. 27449-847

Région de *Gelderland*
Rapport sur *Punsteren*

PHOTOGRAPHIES DE L'AGENCE

FEUILLE KALAMAZOO (MARQUE DÉPOSÉE)
AGENT GÉNÉRAL POUR LA BELGIQUE,
LE GRAND-DUCHÉ ET LE CONGO BELGE,
ET'S J. DEHEFFE, 43, RUE PLANTIN, BRUXELLES
Ft 34 - O. 27449 - 8347



2) Son Installation.

L'emplacement est-il favorable et pourquoi ?

Situation commerciale : Route passagère. Plan de la localité et des principaux garages. Centre commerçant de la localité ? Dégagement (Photo) ? Bulletin commercial n° 5, juillet 1928. (Si non, y a-t-il possibilité de trouver mieux ? Et dans quelles conditions ? Intentions de l'agent à ce sujet, ses possibilités ?)

L'affaire est située tout près du centre, dans une rue avec beaucoup de trafic, en somme bien.

Signalisation. — Comment l'intéressé est-il signalé aux entrées de ville et s'il n'est pas sur une grande artère, de quelle façon guide-t-il la clientèle vers son agence ? Fournir toutes indications sur un plan de la ville. Surface des panneaux (Photos) Projet de l'intéressé. Bulletin commercial n° 26, août 1930. Démarches faites pour amener l'agent à réaliser une signalisation conforme aux directives de l'usine.

Façade. — Longueur de la façade ? La présentation est-elle bonne (Photos) Nos panneaux sont-ils suffisamment dégagés et bien en vue ? Faire disparaître l'abus des panneaux d'accessoires et d'huiles ; Hauteur convenable. Le nom de la marque figure-t-il avantageusement sur la façade ? Y a-t-il des panneaux d'autres constructeurs ? Les faire enlever. Exclusivité ? La façade peut-elle être améliorée et notamment modernisée ? Importance des travaux à faire ? Bulletins n° 8, février 1929 et 25 juillet 1930.

Voyez photo.

Région de LIMBOURG

Rapport sur MAASTRICHT

Magasin d'exposition. Sa surface ? Que peut-on y mettre comme voitures des différents modèles ? Dimensions des vitrines ? Visibilité ? Aménagement intérieur ? Photos ? Bulletin n° 8 février 1929. Si le magasin n'est pas affecté à l'exposition comment est-il utilisé ? Peut-il être transformé, si non y a-t-il possibilité de créer sur place ou ailleurs un magasin convenable ? Projets à fournir, coût probable, intentions de l'agent.

Le magasin est très bien pour 2 voitures. Bien arrangé à l'intérieur.

L'atelier est très bien, clair, propre et bien installé avec un outillage complet pour faire toutes les réparations, également pour véhicules industriels, la peinture et la carrosserie ne sont pas faites chez l'agent. Il y a 6 ouvriers à l'atelier et 4 au garage de permanence. Il y a une dépanneuse disponible jour et nuit. Mr. Fridaël contrôle toute l'affaire, il habite au-dessus du garage.

Réception de la clientèle. Par qui est-elle faite ? Existe-t-il un local réservé ? le décrire ? Bulletin commercial n° 21 mars 1930.

Dans un bureau privé, par Mr. Straetmans.

Magasin de pièces de rechange. L'agent assure la maintenance des pièces d'origine et d'occasion. Son emplacement, importance de stock. Par exemple, l'agent possède un stock de plus de 4 ans. Classement des pièces. Comptabilité des pièces. Inventaire en date du 2 septembre 1927, 25 juillet 1930 et 26 août 1930. Personnel affecté au M. P. R. Bureau de l'agent. L'agent possède un stock important de pièces de rechange, probablement d'origine, contrôlé par un spécialiste et comptable.

Garage. Sa surface ? Sa capacité ? Accès (en particulier peut-on y accéder avec de gros véhicules industriels). Tenue du garage, ordre, propreté, contrôle ? Photos donnant l'aspect intérieur.

Le garage facilement accessible pour tous véhicules, offre de la place pour 40 voitures. Le garage est bien tenu et toujours propre.

Région de Limbourg.....

Rapport sur MAASTRICHT.....

Atelier. — Sa surface, capacité, accès. Ces données sont-elles suffisantes notamment pour les gros véhicules industriels ? Si non, possibilités d'agrandir, coût, intentions de l'agent.

L'agent est-il à même de faire de la grosse réparation ? Est-il organisé pour le dépannage sur la route ? Electricité, carrosserie, peinture. Bulletin 18 décembre 1929. Donner toutes précisions sur la nature et la qualité des machines employées. Nombre d'ouvriers. Qualité du personnel. De quelle façon cet ensemble est-il organisé ? Bulletin n° 9 mai 1929, 10 avril 1929, 11 mai 1929 et 12 juin 1929. Importance du chiffre d'affaires. Prix comparés à ceux de la concurrence. Améliorations à apporter à cette organisation. Intentions de l'agent.

L'atelier est très bien, clair, propre et bien installé avec un outillage complet pour faire toutes les réparations, également pour véhicules industriels. La peinture et la carrosserie ne sont pas faites chez l'agent.

Il y a 5 ouvriers à l'atelier et 2 au garage de permanence. Il y a une dépanneuse disponible jour et nuit. Mr. Fridael controle toute l'affaire, il habite au-dessus du garage.

Pour l'ensemble. Surface totale. Bases taxes, ordre et propreté de l'installation. L'agencement de ces différents éléments et leur utilisation. L'agencement doit être l'objet d'un plan cette semaine voir l'avis Kerdix.

Affaire très bien tenue, toujours parfaite propre et bien tenue.

Magasin de pièces de rechange. — L'agent utilise-t-il exclusivement des pièces d'origine et le marque-t-il sur ses factures ? Existe-t-il un local spécialement affecté à cet usage ? Son emplacement. Importance du stock. Prix client. L'agent a-t-il le stock prévu au contrat ? Nature de ce stock. Pièces de plus de 4 ans. Classement des pièces. Comptabilité des pièces. Transmission des ordres. Tenue à jour du stock. Bulletin n° 2 septembre 1927, 25 juillet 1930 et 26 août 1930. Personnel affecté au M. P. R. Relation entre le M. P. R. et l'atelier. Chiffre d'affaire.

L'agent possède un stock important de pièces de notre marque, probablement d'origine, contrôlé par un magasinier et par le comptable.

3°) Organisation Commerciale

Voyageurs. L'agent dispose-t-il de nombre de voyageurs agréés pour la vente de produits de notre marque ? Comment est organisé le service des voyageurs ? L'agent dispose-t-il de moyens de transport pour la vente de produits de notre marque ?

Mr. Fridael est très bon pour la vente; il réussit d'habitude assez bien. La comptabilité est très soignée et aide Mr. Fridael à suivre systématiquement les affaires. L'agent fait régulièrement de la publicité dans la presse locale. Voyages réguliers.

Ft 34 - O. 27449 - 6347

Région de Limbourg.....

Rapport surMAASTRICHT.....

Service. Comment est-il organisé ? Y a-t-il un appareil de levage, appareil de graissage, appareil de lavage ? Personnel spécial ? Publicité spéciale ? Importance du mouvement d'affaires ? Abonnement d'entretien ? Exécution de la révision gratuite ? Local spécial pour le service ? Bulletin 14 août 1929 et 21 mars 1930.

Le service est fait par l'atelier, par un mécanicien, faisant partie du personnel de l'atelier. Tous les appareils modernes.

Pour l'ensemble. Surface totale. Bonne tenue, ordre et propreté de l'installation. L'agencement de ces différents locaux ainsi que les possibilités d'agrandissement doivent faire l'objet d'un plan côté sommaire sur fiche Kardex.

Affaire très bien tenue, toujours partout propre et de l'ordre. Agrandi avec magasin d'exposition il y a seulement un an.

3°) Organisation Commerciale.

Voyageurs. L'agent dispose-t-il du nombre de voyageurs appointés prévus à son contrat. Valeur de chacun d'eux, professionnelle, morale, aptitudes dans nos diverses branches, séries, stellas VI. Système de rémunération, répartition de leurs fonctions, leurs rapports avec les sous-agents. Comment est organisé le service des voyageurs ? Leurs tournées, leurs comptes-rendus, l'enregistrement de ceux-ci, la suite donnée, les relances à la clientèle ?

Mr. Fridael sort tous les jours pour la vente; il réussit d'habitude assez bien. Le comptable contrôle les prospectus et aide Mr. Fridael à suivre systématiquement le fichier. L'agent fait régulièrement de la publicité dans la presse locale. Tournées régulières.

Région de Gelderland

Rapport sur NYMEGHEM.

2) Son Installation.

L'emplacement est-il favorable et pourquoi ?

Situation commerciale : Route passagère. Plan de la localité et des principaux garages. Centre commerçant de la localité ? Dégagement (Photo) ? Bulletin commercial n° 5, juillet 1928. (Si non, y a-t-il possibilité de trouver mieux ? Et dans quelles conditions ? Intentions de l'agent à ce sujet, ses possibilités ?)

Bien situé, à 50 mètres de la gare, sans autres garages à proximité.

Signalisation. — Comment l'intéressé est-il signalé aux entrées de ville et s'il n'est pas sur une grande artère, de quelle façon guide-t-il la clientèle vers son agence ? Fournir toutes indications sur un plan de la ville. Surface des panneaux (Photos) Projet de l'intéressé. Bulletin commercial n° 26, août 1930. Démarches faites pour amener l'agent à réaliser une signalisation conforme aux directives de l'usine.

Façade. — Longueur de la façade ? La présentation est-elle bonne (Photos) Nos panonceaux sont-ils suffisamment dégagés et bien en vue ? Faire disparaître l'abus des panonceaux d'accessoires et d'huiles ; Hauteur convenable. Le nom de la marque figure-t-il avantageusement sur la façade ? Y a-t-il des panonceaux d'autres constructeurs ? Les faire enlever. Exclusivité ? La façade peut-elle être améliorée et notamment modernisée ? Importance des travaux à faire ? Bulletins n° 8, février 1929 et 25 juillet 1930.

Le façade laisse à deviner, s'il y a un garage derrière, mais la société manque de moyens liquides en ce moment, pour faire les changements nécessaires. Nos panonceaux sont bien en vue.

Région de Gelderland

Rapport sur Nymegen.

Magasin d'exposition. Sa surface ? Que peut-on y mettre comme voitures des différents modèles ? Dimensions des vitrines ? Visibilité ? Aménagement intérieur ? Photos ? Bulletin n° 8 février 1929. Si le magasin n'est pas affecté à l'exposition comment est-il utilisé ? Peut-il être transformé, si non y a-t-il possibilité de créer sur place ou ailleurs un magasin convenable ? Projets à fournir, coût probable, intentions de l'agent.

Néant.

L'atelier est au fond du garage, qui est séparé en poste de lavage et atelier. On peut réparer 2 voitures en même temps, il y a une dépanneuse disponible jour et nuit. L'outillage est assez complet, suffisant pour faire les réparations courantes, même grosses. 2 ouvriers spécialisés y travaillent, on y fait du bon travail. L'électricité, la peinture et la carrosserie n'y vont pas faire.

Réception de la clientèle. Par qui est-elle faite ? Existe-t-il un local réservé ? le décrire ? Bulletin commercial n° 21 mars 1930.

Faite par le portier du garage, -qui a sa loge à l'entrée du garage- et qui au besoin accompagne le client au bureau, où se trouve le directeur commercial en permanence.

Petit magasin, mais bien arrangé avec un stock de pièces en rapport avec le matériel Renault. L'entretien est contrôlé régulièrement par le directeur.

Garage. Sa surface ? Sa capacité ? Accès (en particulier peut-on y accéder avec de gros véhicules industriels). Tenue du garage, ordre, propreté, contrôle ? Photos donnant l'aspect intérieur.

Le garage est très bien, il y a de la place pour 100 voitures, l'accès pour veh. ind. y est aussi facile qu'avec des voitures de tourisme. Le garage est bien tenu et toujours propre.

Région de Gelderland.....

Rapport sur YUNGEN.....

Service. Comment est-il organisé ? Y a-t-il un appareil de levage, appareil de graissage, appareil de lavage ? Personnel spécial ? Publicité spéciale ? Importance du mouvement d'affaires ? Abonnement d'entretien ? Exécution de la révision gratuite ? Local spécial pour le service ? Bulletin 14 août 1929 et 21 mars 1930.

Le service est fait par les soins de l'atelier, tous les appareils modernes sont en service.

Pour l'ensemble. Surface totale. Bonne tenue, ordre et propreté de l'installation. L'agencement de ces différents locaux ainsi que les possibilités d'agrandissement doivent faire l'objet d'un plan côté sommaire sur fiche Kardex.

L'affaire est bien tenue, toujours propre, personnel très bien, la firme existe depuis 5 ans, mais rejouit déjà d'une bonne réputation.

3°) Organisation Commerciale.

Voyageurs. L'agent dispose-t-il du nombre de voyageurs appointés prévus à son contrat. Valeur de chacun d'eux, professionnelle, morale, aptitudes dans nos diverses branches, séries, stellas VI. Système de rémunération, répartition de leurs fonctions, leurs rapports avec les sous-agents. Comment est organisé le service des voyageurs ? Leurs tournées, leurs comptes-rendus, l'enregistrement de ceux-ci, la suite donnée, les relances à la clientèle ?

Un voyageur en service depuis 2 ans ^{a été} ~~est~~ renvoyé, il ne vendait plus assez en rapport avec ses frais. A présent le directeur technique sort souvent pour vendre, mais ne réussit pas trop bien. La région est particulièrement atteinte par la crise. Pas de système de fiches ou de relance.

Inspecteur :

J. Lewin Jr

Région de Noord Brabant

Rapport Général sur : LEO WAGEMAKERS

Agent s/agent commissaire exclusif non-exclusif à TILBURG.

Marque(s) représentée(s)

Annexe : photo, plan général cote, plan ville.

1°) Organisation administrative.

L'agent est-il en société ? Sous quelle forme ? Quel capital social ? Principaux associés. Son fond de roulement ? Son crédit sur la place ?

Mr. Wagemakers est seul propriétaire de l'affaire. Son fond de roulement s'élève à Fl. 50.000.- et son crédit à Fl. 100.000.-

Signalisation. - Comment l'intérêt est-il signalé aux routes de ville et à l'extérieur par une grande lettre de quelle façon, où et à quelle hauteur ? Fournir votre indication au vu plus de la ville. Adresse des personnes (Photo) Plan de l'installation. Décret ministériel du 25 août 1930. Démarches faites pour obtenir l'agent à valoir une signalisation conformément aux directives de l'arrêté.

Direction de l'affaire ? Comment est-elle assurée ? Qualités commerciales et techniques des titulaires ?

Mr. Wagemakers est bon commerçant, a des connaissances techniques mais est trop riche pour travailler et encore moins pour se fatiguer. Il fait une affaire quand il gagne bien sa vie ou il ne la fait pas. Les résultats de vente sont en conséquence avec cela.

Détail du personnel (de Bureau ? Comptabilité ? Dactylographie ?) néant.

Le façade présente très bien sur une longueur de 15 m. Notre marque est bien annoncée sur la façade.

AGENT GÉNÉRAL POUR LA BELGIQUE, LE GRAND-DUCHÉ ET LE CONGO BELGE, ETS J. DEHENEFFE, 43, RUE PLANTIN, BRUXELLES Ft 34 - O. 27449 - 9347

Région de Gelderland

Rapport sur NYMEGEN.

2) Son Installation.

L'emplacement est-il favorable et pourquoi ?

Situation commerciale : Route passagère. Plan de la localité et des principaux garages. Centre commerçant de la localité ? Dégagement (Photo) ? Bulletin commercial n° 5, juillet 1928. (Si non, y a-t-il possibilité de trouver mieux ? Et dans quelles conditions ? Intentions de l'agent à ce sujet, ses possibilités ?)

Bien situé, à 50 mètres de la gare, sans autres garages à proximité.

Signalisation. — Comment l'intéressé est-il signalé aux entrées de ville et s'il n'est pas sur une grande artère, de quelle façon guide-t-il la clientèle vers son agence ? Fournir toutes indications sur un plan de la ville. Surface des panneaux (Photos) Projet de l'intéressé. Bulletin commercial n° 26, août 1930. Démarches faites pour amener l'agent à réaliser une signalisation conforme aux directives de l'usine.

Façade. — Longueur de la façade ? La présentation est-elle bonne (Photos) Nos panonceaux sont-ils suffisamment dégagés et bien en vue ? Faire disparaître l'abus des panonceaux d'accessoires et d'huiles ; Hauteur convenable. Le nom de la marque figure-t-il avantageusement sur la façade ? Y a-t-il des panonceaux d'autres constructeurs ? Les faire enlever. Exclusivité ? La façade peut-elle être améliorée et notamment modernisée ? Importance des travaux à faire ? Bulletins n° 8, février 1929 et 25 juillet 1930.

Le façade laisse à deviner, s'il y a un garage derrière, mais la société manque de moyens liquides en ce moment, pour faire les changements nécessaires. Nos panonceaux sont bien en vue.

Région de Gelderland.....

Rapport sur ~~HYMAGRI~~.....

Atelier. — Sa surface, capacité, accès. Ces données sont-elles suffisantes notamment pour les gros véhicules industriels ? Si non, possibilités d'agrandir, coût, intentions de l'agent.

L'agent est-il à même de faire de la grosse réparation ? Est-il organisé pour le dépannage sur la route ? Electricité, carrosserie, peinture. Bulletin 18 décembre 1929. Donner toutes précisions sur la nature et la qualité des machines employées. Nombre d'ouvriers. Qualité du personnel. De quelle façon cet ensemble est-il organisé ? Bulletin n° 9 mai 1929, 10 avril 1929, 11 mai 1929 et 12 juin 1929. Importance du chiffre d'affaires. Prix comparés à ceux de la concurrence. Améliorations à apporter à cette organisation. Intentions de l'agent.

L'atelier est au fond du garage, qui est séparé en poste de lavage et atelier. On peut réparer 2 voitures en même temps. Il y a une dépanneuse disponible jour et nuit.

L'outillage est assez complet, suffisant pour faire les réparations courantes, mêmes grosses. 3 ouvriers spécialistes y travaillent. On y fait du bon travail. L'électricité, la peinture et la carrosserie n'y sont pas faites.

Pour l'ensemble, l'agent utilise... L'agent utilise-t-il exclusivement des pièces d'origine et le marque-t-il sur ses factures ? Existe-t-il un local spécialement affecté à cet usage ? Son emplacement. Importance du stock. Prix client. L'agent a-t-il le stock prévu au contrat ? Nature de ce stock. Pièces de plus de 4 ans. Classement des pièces. Comptabilité des pièces. Transmission des ordres. Tenue à jour du stock. Bulletin n° 2 septembre 1927, 25 juillet 1930 et 26 août 1930. Personnel affecté au M. P. R. Relation entre le M. P. R. et l'atelier. Chiffre d'affaire.

Magasin de pièces de rechange. — L'agent utilise-t-il exclusivement des pièces d'origine et le marque-t-il sur ses factures ? Existe-t-il un local spécialement affecté à cet usage ? Son emplacement. Importance du stock. Prix client. L'agent a-t-il le stock prévu au contrat ? Nature de ce stock. Pièces de plus de 4 ans. Classement des pièces. Comptabilité des pièces. Transmission des ordres. Tenue à jour du stock. Bulletin n° 2 septembre 1927, 25 juillet 1930 et 26 août 1930. Personnel affecté au M. P. R. Relation entre le M. P. R. et l'atelier. Chiffre d'affaire.

Petit magasin, mais bien arrangé avec un stock de pièces d'origine, en rapport avec le matériel Renault circulant dans la région. Il est contrôlé régulièrement par le directeur technique.

3) *Chiffres d'affaires commerciaux.*

Voyageurs. L'agent... Un voyageur en service depuis 2 ans... présent le directeur technique... mais ne réussit pas trop bien. La région est particulièrement atteinte par la crise, par le système de licences ou de rotations.

Un voyageur en service depuis 2 ans... présent le directeur technique... mais ne réussit pas trop bien. La région est particulièrement atteinte par la crise, par le système de licences ou de rotations.

Région de Noord Brabant.....

Rapport sur TILBURG.....

Magasin d'exposition. Sa surface ? Que peut-on y mettre comme voitures des différents modèles ? Dimensions des vitrines ? Visibilité ? Aménagement intérieur ? Photos ? Bulletin n° 8 février 1929. Si le magasin n'est pas affecté à l'exposition comment est-il utilisé ? Peut-il être transformé, si non y a-t-il possibilité de créer sur place ou ailleurs un magasin convenable ? Projets à fournir, coût probable, intentions de l'agent.

Le magasin d'exposition est très bien et donne la place à 2 voitures bien exposées. Le magasin est clair, propre et bien placé.

Réception de la clientèle. Par qui est-elle faite ? Existe-t-il un local réservé ? le décrire ? Bulletin commercial n° 21 mars 1930.

Par Mr. Wagemakers dans son bureau privé, derrière le magasin.

Garage. Sa surface ? Sa capacité ? Accès (en particulier peut-on y accéder avec de gros véhicules industriels). Tenue du garage, ordre, propreté, contrôle ? Photos donnant l'aspect intérieur.

Le garage est très grand, avec un grand nombre de boxes privés, l'accès est très facile, même pour de grands camions. Il y a de la place pour 50 voitures. Le garage est toujours propre et il fait clair dedans.

Région de Noord Brabant

Rapport sur TILBURG.

Atelier. — Sa surface, capacité, accès. Ces données sont-elles suffisantes notamment pour les gros véhicules industriels ? Si non, possibilités d'agrandir, coût, intentions de l'agent.

L'agent est-il à même de faire de la grosse réparation ? Est-il organisé pour le dépannage sur la route ? Electricité, carrosserie, peinture. Bulletin 18 décembre 1929. Donner toutes précisions sur la nature et la qualité des machines employées. Nombre d'ouvriers. Qualité du personnel. De quelle façon cet ensemble est-il organisé ? Bulletin n° 9 mai 1929, 10 avril 1929, 11 mai 1929 et 12 juin 1929. Importance du chiffre d'affaires. Prix comparés à ceux de la concurrence. Améliorations à apporter à cette organisation. Intentions de l'agent.

L'atelier est au fond du garage et forme un local séparé. Il est pourvu d'un outillage complet pour les réparations courantes. Il y a en tout 3 hommes dans le garage et l'atelier ensemble, parce qu'il y a jamais assez de travail pour occuper un plus grand personnel.
Dépanneuse disponible jour et nuit.

Magasin de pièces de rechange. — L'agent utilise-t-il exclusivement des pièces d'origine et le marque-t-il sur ses factures ? Existe-t-il un local spécialement affecté à cet usage ? Son emplacement. Importance du stock. Prix client. L'agent a-t-il le stock prévu au contrat ? Nature de ce stock. Pièces de plus de 4 ans. Classement des pièces. Comptabilité des pièces. Transmission des ordres. Tenue à jour du stock. Bulletin n° 2 septembre 1927, 25 juillet 1930 et 26 août 1930. Personnel affecté au M. P. R. Relation entre le M. P. R. et l'atelier. Chiffre d'affaire.

Un petit stock de pièces de vente courante est là.

3) Organisation Commerciale.

Il n'a rien organisé pour le moment, qui doit aller à l'agent. Il attend le client.

Région de Noord-Brabant

Rapport sur TILBURG.

Service. Comment est-il organisé ? Y a-t-il un appareil de levage, appareil de graissage, appareil de lavage ? Personnel spécial ? Publicité spéciale ? Importance du mouvement d'affaires ? Abonnement d'entretien ? Exécution de la révision gratuite ? Local spécial pour le service ? Bulletin 14 août 1929 et 21 mars 1930.

Le service est fait à l'atelier, qui a les appareils modernes pour cela.

Pour l'ensemble. Surface totale. Bonne tenue, ordre et propreté de l'installation. L'agencement de ces différents locaux ainsi que les possibilités d'agrandissement doivent faire l'objet d'un plan côté sommaire sur fiche Kardex.

L'affaire pourrait rapporter beaucoup d'argent, si l'agent voulait s'organiser pour attirer de la clientèle. Il est très riche et n'aime pas risquer d'en dépenser trop, sans être sûr de regagner davantage.

Son établissement est toujours propre et il y a de l'ordre, mais il y règne un calme malsain, à cause d'absence de clients.

3°) Organisation Commerciale.

Voyageurs. L'agent dispose-t-il du nombre de voyageurs appointés prévus à son contrat. Valeur de chacun d'eux, professionnelle, morale, aptitudes dans nos diverses branches, séries, stellas VI. Système de rémunération, répartition de leurs fonctions, leurs rapports avec les sous-agents. Comment est organisé le service des voyageurs ? Leurs tournées, leurs comptes-rendus, l'enregistrement de ceux-ci, la suite donnée, les relances à la clientèle ?

L'agent n'a rien d'organisé dans son affaire, il n'y a que sa fortune, qui doit s'élever à 200,000.- florins, qu'il a dû organiser. Il attend le client dans son magasin pour vendre, ou le voyageur des Usines Renault pour envoyer chez le client.

Région de *Noord Brabant*
Rapport sur *Tilburg*

PHOTOGRAPHIES DE L'AGENCE



Région de Utrecht

Rapport sur UTRECHT.

2) Son Installation.

L'emplacement est-il favorable et pourquoi ?

Situation commerciale : Route passagère. Plan de la localité et des principaux garages. Centre commerçant de la localité ? Dégagement (Photo) ? Bulletin commercial n° 5, juillet 1928. (Si non, y a-t-il possibilité de trouver mieux ? Et dans quelles conditions ? Intentions de l'agent à ce sujet, ses possibilités ?)

L'affaire est située dans l'artère le plus distingué de la ville d'Utrecht. Assez proche du centre et sur une route très fréquentée.

Signalisation. — Comment l'intéressé est-il signalé aux entrées de ville et s'il n'est pas sur une grande artère, de quelle façon guide-t-il la clientèle vers son agence ? Fournir toutes indications sur un plan de la ville. Surface des panneaux (Photos) Projet de l'intéressé. Bulletin commercial n° 26, août 1930. Démarches faites pour amener l'agent à réaliser une signalisation conforme aux directives de l'usine.

Façade. — Longueur de la façade ? La présentation est-elle bonne (Photos) Nos panonceaux sont-ils suffisamment dégagés et bien en vue ? Faire disparaître l'abus des panonceaux d'accessoires et d'huiles ; Hauteur convenable. Le nom de la marque figure-t-il avantageusement sur la façade ? Y a-t-il des panonceaux d'autres constructeurs ? Les faire enlever. Exclusivité ? La façade peut-elle être améliorée et notamment modernisée ? Importance des travaux à faire ? Bulletins n° 8, février 1929 et 25 juillet 1930.

Le façade a 30 m. de longueur, y compris l'entrée du garage pour les voitures tourisme. Nos panonceaux sont bien visibles.

Région de Utrecht.....

Rapport sur UTRECHT.....

Magasin d'exposition. Sa surface ? Que peut-on y mettre comme voitures des différents modèles ? Dimensions des vitrines ? Visibilité ? Aménagement intérieur ? Photos ? Bulletin n° 8 février 1929. Si le magasin n'est pas affecté à l'exposition comment est-il utilisé ? Peut-il être transformé, si non y a-t-il possibilité de créer sur place ou ailleurs un magasin convenable ? Projets à fournir, coût probable, intentions de l'agent.

Le magasin est assez grand pour y exposer 6 voitures. La visibilité est très bonne et le magasin est très apparent.

Réception de la clientèle. Par qui est-elle faite ? Existe-t-il un local réservé ? le décrire ? Bulletin commercial n° 21 mars 1930.

La clientèle est reçue par le chef du bureau ou par un des directeurs, dans le bureau, situé au dessus du magasin d'exposition.

Garage. Sa surface ? Sa capacité ? Accès (en particulier peut-on y accéder avec de gros véhicules industriels). Tenue du garage, ordre, propreté, contrôle ? Photos donnant l'aspect intérieur.

Le garage a de l'emplacement pour 40 voitures, il est très bien tenu, toujours propre etc. Les véhicules industriels n'entrent pas dans le garage, mais derrière l'immeuble, ou il y a l'entrée pour l'atelier en même temps et un garage pour camions et des boxes privés.

Région de Utrecht

Rapport sur UTRECHT.

Atelier. — Sa surface, capacité, accès. Ces données sont-elles suffisantes notamment pour les gros véhicules industriels ? Si non, possibilités d'agrandir, coût, intentions de l'agent.

L'agent est-il à même de faire de la grosse réparation ? Est-il organisé pour le dépannage sur la route ? Electricité, carrosserie, peinture. Bulletin 18 décembre 1929. Donner toutes précisions sur la nature et la qualité des machines employées. Nombre d'ouvriers. Qualité du personnel. De quelle façon cet ensemble est-il organisé ? Bulletin n° 9 mai 1929, 10 avril 1929, 11 mai 1929 et 12 juin 1929. Importance du chiffre d'affaires. Prix comparés à ceux de la concurrence. Améliorations à apporter à cette organisation. Intentions de l'agent.

L'atelier est suffisamment grand pour y réparer 8 voitures à la fois. Les gros véh. ind. peuvent y entrer facilement. L'outillage permet la plus grosse réparation. La carrosserie et la peinture ne sont pas faites chez eux. Dépanneuse disponible jour et nuit. En temps normal 10 ouvriers sont attachés à l'atelier, ou on fait du bon travail. Le directeur technique dirige l'atelier lui même. Il y a l'ordre et la propreté.

Pour l'ensemble, Surface totale, Nombre ouvrier, accès et propreté de l'installation. L'agencement de ces différents locaux ainsi que les possibilités d'agrandissement doivent faire l'objet d'un plus cdté examen par l'agent.

Une des affaires automobiles les plus riches du pays, et de bonne

Magasin de pièces de rechange. — L'agent utilise-t-il exclusivement des pièces d'origine et le marque-t-il sur ses factures ? Existe-t-il un local spécialement affecté à cet usage ? Son emplacement. Importance du stock. Prix client. L'agent a-t-il le stock prévu au contrat ? Nature de ce stock. Pièces de plus de 4 ans. Classement des pièces. Comptabilité des pièces. Transmission des ordres. Tenue à jour du stock. Bulletin n° 2 septembre 1927, 25 juillet 1930 et 26 août 1930. Personnel affecté au M. P. R. Relation entre le M. P. R. et l'atelier. Chiffre d'affaire.

Un stock de pièces pour notre marque très important dans un magasin spécial. Il doit également vendre des pièces non d'origine. Il y a un magasinier special pour cela et le chef de bureau controle ce magasin, qui est situé à côté du bureau de la direction, à l'entrée du garage.

Voyageurs. L'agent dispose-t-il du nombre de voyageurs nécessaires pour les besoins de son service ? Quels sont les moyens de transport utilisés dans ses diverses branches, ainsi, autobus, etc. ? L'agent dispose-t-il d'un service de voyageurs ? Comment est organisé le service des voyageurs ? Les voyageurs sont-ils payés à l'avance, à la fin du voyage, ou à crédit ?

Ils ont un voyageur, qui agit comme représentant de l'agent.

Le directeur de vente est chargé de toutes les affaires relatives au crédit.

ETTS J. DEHEFFE, 43, RUE PLANTIN, BRUXELLES
Fr. 34 - O. 27449 - 6347

Région de Utrecht.....

Rapport surUTRECHT.....

Service. Comment est-il organisé ? Y a-t-il un appareil de levage, appareil de graissage, appareil de lavage ? Personnel spécial ? Publicité spéciale ? Importance du mouvement d'affaires ? Abonnement d'entretien ? Exécution de la révision gratuite ? Local spécial pour le service ? Bulletin 14 août 1929 et 21 mars 1930.

Le service est fait à l'atelier, sous le contrôle sévère du directeur technique. Pas de personnel spécial pour cela.

Pour l'ensemble. Surface totale. Bonne tenue, ordre et propreté de l'installation. L'agencement de ces différents locaux ainsi que les possibilités d'agrandissement doivent faire l'objet d'un plan côté sommaire sur fiche Kardex.

Une des affaires automobiles les plus riches du pays, et de bonne réputation, quoique les dirigeants ne sont pas toujours très fins envers les Usines Renault. L'affaire est très bien tenue et il y a de la propreté et de l'ordre partout.
ILS SONT AGENTS RENAULT DEPUIS 1904.

3°) Organisation Commerciale.

Voyageurs. L'agent dispose-t-il du nombre de voyageurs appointés prévus à son contrat. Valeur de chacun d'eux, professionnelle, morale, aptitudes dans nos diverses branches, séries, stellas VI. Système de rémunération, répartition de leurs fonctions, leurs rapports avec les sous-agents. Comment est organisé le service des voyageurs ? Leurs tournées, leurs comptes-rendus, l'enregistrement de ceux-ci, la suite donnée, les relances à la clientèle ?

Ils ont un voyageur, qui travaille systématiquement selon les conseils donnés par le chef de bureau.

Le directeur de vente s'occupe de toutes les affaires difficiles ou à crédit.

Région de *Utrecht*
Rapport sur *la ville d'Utrecht*

PHOTOGRAPHIES DE L'AGENCE



Région de Zeeland

Rapport sur VLISSINGEN.

2) Son Installation.

L'emplacement est-il favorable et pourquoi ?

Situation commerciale : Route passagère. Plan de la localité et des principaux garages. Centre commerçant de la localité ? Dégagement (Photo) ? Bulletin commercial n° 5, juillet 1928. (Si non, y a-t-il possibilité de trouver mieux ? Et dans quelles conditions ? Intentions de l'agent à ce sujet, ses possibilités ?)

Emplacement dans le centre de la petite ville, dans une rue avec peu de trafic.

Signalisation. — Comment l'intéressé est-il signalé aux entrées de ville et s'il n'est pas sur une grande artère, de quelle façon guide-t-il la clientèle vers son agence ? Fournir toutes indications sur un plan de la ville. Surface des panneaux (Photos) Projet de l'intéressé. Bulletin commercial n° 26, août 1930. Démarches faites pour amener l'agent à réaliser une signalisation conforme aux directives de l'usine.

Façade. — Longueur de la façade ? La présentation est-elle bonne (Photos) Nos panonceaux sont-ils suffisamment dégagés et bien en vue ? Faire disparaître l'abus des panonceaux d'accessoires et d'huiles ; Hauteur convenable. Le nom de la marque figure-t-il avantageusement sur la façade ? Y a-t-il des panonceaux d'autres constructeurs ? Les faire enlever. Exclusivité ? La façade peut-elle être améliorée et notamment modernisée ? Importance des travaux à faire ? Bulletins n° 8, février 1929 et 25 juillet 1930.

Largeur de façade 10 m. Panonceaux bien en vue.

Région de Zeeland

Rapport sur VLISSINGEN.

Magasin d'exposition. Sa surface ? Que peut-on y mettre comme voitures des différents modèles ? Dimensions des vitrines ? Visibilité ? Aménagement intérieur ? Photos ? Bulletin n° 8 février 1929. Si le magasin n'est pas affecté à l'exposition comment est-il utilisé ? Peut-il être transformé, si non y a-t-il possibilité de créer sur place ou ailleurs un magasin convenable ? Projets à fournir, coût probable, intentions de l'agent.

néant.

Réception de la clientèle. Par qui est-elle faite ? Existe-t-il un local réservé ? le décrire ? Bulletin commercial n° 21 mars 1930.

Par l'agent dans son appartement, au dessus du garage.

Garage. Sa surface ? Sa capacité ? Accès (en particulier peut-on y accéder avec de gros véhicules industriels). Tenue du garage, ordre, propreté, contrôle ? Photos donnant l'aspect intérieur.

Emplacement pour 20 voitures. Accès facile pour tous véhicules.
Le garage est en général propre. Un coin sert pour laver les voitures.

ETTS J. DEHENEFFE, 43, RUE PLANTIN, BRUXELLES
LE GRAND-DUCHÉ ET LE CONGO BELGE
Ft 34 - O. 27449 - 8347

Région de

Rapport sur VLISSEINGEN.

Atelier. — Sa surface, capacité, accès. Ces données sont-elles suffisantes notamment pour les gros véhicules industriels ? Si non, possibilités d'agrandir, coût, intentions de l'agent.

L'agent est-il à même de faire de la grosse réparation ? Est-il organisé pour le dépannage sur la route ? Electricité, carrosserie, peinture. Bulletin 18 décembre 1929. Donner toutes précisions sur la nature et la qualité des machines employées. Nombre d'ouvriers. Qualité du personnel. De quelle façon cet ensemble est-il organisé ? Bulletin n° 9 mai 1929, 10 avril 1929, 11 mai 1929 et 12 juin 1929. Importance du chiffre d'affaires. Prix comparés à ceux de la concurrence. Améliorations à apporter à cette organisation. Intentions de l'agent.

Dans le fond du garage il y a un banc avec un petit outillage. Les petites réparations y sont faites. 2 hommes au garage et 2 chauffeurs font tout le personnel de l'affaire.

Pour l'ensemble. Donner toute la série de renseignements. L'agencement de ces différents locaux avec les services. L'agencement des locaux. Faire l'objet d'un plan clair annexé au fiche Kofax.

Magasin de pièces de rechange. — L'agent utilise-t-il exclusivement des pièces d'origine et le marque-t-il sur ses factures ? Existe-t-il un local spécialement affecté à cet usage ? Son emplacement. Importance du stock. Prix client. L'agent a-t-il le stock prévu au contrat ? Nature de ce stock. Pièces de plus de 4 ans. Classement des pièces. Comptabilité des pièces. Transmission des ordres. Tenue à jour du stock. Bulletin n° 2 septembre 1927, 25 juillet 1930 et 26 août 1930. Personnel affecté au M. P. R. Relation entre le M. P. R. et l'atelier. Chiffre d'affaire.

néant

3) Organisation commerciale.

Voyageurs. L'agent dispose-t-il de moyens de transport adaptés à son activité. Y a-t-il des agents professionnels, quelle agencement dans les différents locaux, etc., etc. VI. Noter les conditions de travail, les relations avec les voyageurs. Comment est organisé le service des voyageurs. Les conditions de travail, l'agencement des locaux, les relations avec les voyageurs.

ET'S J. DEHEFFE, 43, RUE PLANTIN, BRUXELLES
Ft 34 - O. 27449 - 8347

Région de Zeeland.....

Rapport sur VLISSINGEN.....

Service. Comment est-il organisé ? Y a-t-il un appareil de levage, appareil de graissage, appareil de lavage ? Personnel spécial ? Publicité spéciale ? Importance du mouvement d'affaires ? Abonnement d'entretien ? Exécution de la révision gratuite ? Local spécial pour le service ? Bulletin 14 août 1929 et 21 mars 1930.

Pour l'ensemble. Surface totale. Bonne tenue, ordre et propreté de l'installation. L'agencement de ces différents locaux ainsi que les possibilités d'agrandissement doivent faire l'objet d'un plan côté sommaire sur fiche Kardex.

L'affaire n'est pas bien, mais on garde cet agent, faute de mieux dans la région, ou il n'y a que quelques bonnes affaires automobile, et on vend relativement peu.

3°) Organisation Commerciale.

Voyageurs. L'agent dispose-t-il du nombre de voyageurs appointés prévus à son contrat. Valeur de chacun d'eux, professionnelle, morale, aptitudes dans nos diverses branches, séries, stellas VI. Système de rémunération, répartition de leurs fonctions, leurs rapports avec les sous-agents. Comment est organisé le service des voyageurs ? Leurs tournées, leurs comptes-rendus, l'enregistrement de ceux-ci, la suite donnée, les relances à la clientèle ?

Région de Zeeland.....

Rapport sur ~~VLISSINGEN~~.....

Service. Comment est-il organisé ? Y a-t-il un appareil de levage, appareil de graissage, appareil de lavage ? Personnel spécial ? Publicité spéciale ? Importance du mouvement d'affaires ? Abonnement d'entretien ? Exécution de la révision gratuite ? Local spécial pour le service ? Bulletin 14 août 1929 et 21 mars 1930.

Pour l'ensemble. Surface totale, Bonne tenue, ordre et propreté de l'installation. L'agencement de ces différents locaux ainsi que les possibilités d'agrandissement doivent faire l'objet d'un plan côté sommaire sur fiche Kardex.

L'affaire n'est pas bien, mais on garde cet agent, faute de mieux dans la région, ou il n'y a que quelques bonnes affaires automobile, et on vend relativement peu.

3°) Organisation Commerciale.

Voyageurs. L'agent dispose-t-il du nombre de voyageurs appointés prévus à son contrat. Valeur de chacun d'eux, professionnelle, morale, aptitudes dans nos diverses branches, séries, stellas VI. Système de rémunération, répartition de leurs fonctions, leurs rapports avec les sous-agents. Comment est organisé le service des voyageurs ? Leurs tournées, leurs comptes-rendus, l'enregistrement de ceux-ci, la suite donnée, les relances à la clientèle ?

Région de Zeeland.....

Rapport sur ZIERIKZEE.....

2) Son Installation.

L'emplacement est-il favorable et pourquoi ?

Situation commerciale : Route passagère. Plan de la localité et des principaux garages. Centre commerçant de la localité ? Dégagement (Photo) ? Bulletin commercial n° 5, juillet 1928. (Si non, y a-t-il possibilité de trouver mieux ? Et dans quelles conditions ? Intentions de l'agent à ce sujet, ses possibilités ?)

L'affaire est bien située, près du centre du village, et sur la route ou il y a le plus de trafic.

Signalisation. — Comment l'intéressé est-il signalé aux entrées de ville et s'il n'est pas sur une grande artère, de quelle façon guide-t-il la clientèle vers son agence ? Fournir toutes indications sur un plan de la ville. Surface des panneaux (Photos) Projet de l'intéressé. Bulletin commercial n° 26, août 1930. Démarches faites pour amener l'agent à réaliser une signalisation conforme aux directives de l'usine.

Façade. — Longueur de la façade ? La présentation est-elle bonne (Photos) Nos panonceaux sont-ils suffisamment dégagés et bien en vue ? Faire disparaître l'abus des panonceaux d'accessoires et d'huiles ; Hauteur convenable. Le nom de la marque figure-t-il avantageusement sur la façade ? Y a-t-il des panonceaux d'autres constructeurs ? Les faire enlever. Exclusivité ? La façade peut-elle être améliorée et notamment modernisée ? Importance des travaux à faire ? Bulletins n° 8, février 1929 et 25 juillet 1930.

Largeur de façade 10 m.

Région de

Rapport sur VIKSINGEN, ZIERIKZEE.

Magasin d'exposition. Sa surface ? Que peut-on y mettre comme voitures des différents modèles ? Dimensions des vitrines ? Visibilité ? Aménagement intérieur ? Photos ? Bulletin n° 8 février 1929. Si le magasin n'est pas affecté à l'exposition comment est-il utilisé ? Peut-il être transformé, si non y a-t-il possibilité de créer sur place ou ailleurs un magasin convenable ? Projets à fournir, coût probable, intentions de l'agent.

néant. Il y a une petite vitrine pour des accessoires.

Un atelier pour réparer 2 voitures en deux temps, à côté du magasin. Trop bas pour les grosses voitures. Outillage complet pour la plupart des grandes réparations. Réparations disponibles jour et nuit.

Réception de la clientèle. Par qui est-elle faite ? Existe-t-il un local réservé ? le décrire ? Bulletin commercial n° 21 mars 1930.

Par v.d.Zande, dans le garage, il n'y a pas de local.

Magasin de pièces de rechange. - L'agent utilise-t-il actuellement des pièces d'origine et si oui, où les achète-t-il ? Existe-t-il un local spécialement destiné à cet usage ? Son emplacement, importance du stock, prix offerts. L'agent a-t-il le stock pour un mois ? Nature de son stock. Dates de plus de 1 an. Classement des pièces. Comptabilité des pièces. Installations des pièces. Tenue à jour de stock. Révisions et 2 septembre 1930, 25 juillet 1930 et 26 août 1930. Personnel affecté au M. P. R. Salaires versés au M. P. R. et famille. Coût de gestion.

néant. L'agent représente notre marque seulement depuis 1 mois.

Garage. Sa surface ? Sa capacité ? Accès (en particulier peut-on y accéder avec de gros véhicules industriels). Tenue du garage, ordre, propreté, contrôle ? Photos donnant l'aspect intérieur.

Emplacement pour 20 voitures, accès facile, pour camions aussi.

Garage toujours très propre et clair; installé il y a un an.

Inspecteur

Région de Zeeland.....

Rapport sur ZIERIKZEE.....

J. Lewis Jr.

Service. Comment est-il organisé ? Y a-t-il un appareil de levage, appareil de graissage, appareil de lavage ? Personnel spécial ? Importance du mouvement d'affaires ? Abonnement d'entretien ? Exécution de la révision gratuite ? Local spécial pour le service ? Bulletin 14 août 1929 et 21 mars 1930.

Tous les appareils modernes. Le service est fait à l'atelier, par un mécanicien. Le patron - van der Zande - travaille lui même à l'atelier quand il est là.

1°) Organisation administrative.

L'agent est propriétaire de l'affaire, quoique la banque se trouve debout. Fond de roulement 21,5.000,- et autant de crédit de la banque.

Pour l'ensemble. Surface totale. Bonne tenue, ordre et propreté de l'installation. L'agencement de ces différents locaux ainsi que les possibilités d'agrandissement doivent faire l'objet d'un plan côté sommaire sur fiche Kardex.

Petite affaire bien tenue qui rapporte de l'argent à ses propriétaires. Il y a toujours de l'ordre et de la propreté.

3°) Organisation Commerciale.

Voyageurs. L'agent dispose-t-il du nombre de voyageurs appointés prévus à son contrat. Valeur de chacun d'eux, professionnelle, aptitudes dans nos diverses branches, séries, stellas VI. Système de rémunération, répartition de leurs fonctions, leurs rapports avec les sous clients ? Comment est organisé le service des voyageurs ? Leurs tournées, leurs comptes-rendus, l'enregistrement de ceux-ci, la suite donnée, les relances ?

néant. Van der Zande sort encore assez souvent. Son rayon n'est pas grand, il comporte un seule île.

ET'S J. DEHENEFFE, 43, RUE PLANTIN, BRUXELLES
Et 34 - O. 27449-8-47

Inspecteur :

J. Lewin Jr.

Région de Overysel

Rapport Général sur : Garage H. SIMONSE.

Agent } ~~commissionnaire~~ { exclusif } à ZWOLLE.
xagent } ~~non-commissionnaire~~ { non-exclusif } x

Marque(s) représentée(s)

Annexe : photo, plan général cote, plan ville.

1°) Organisation administrative.

L'agent est-il en société ? Sous quelle forme ? Quel capital social ? Principaux associés. Son fond de roulement ? Son crédit sur la place ?

L'agent est propriétaire de l'affaire, quoique la banque le tient debout. Fond de roulement Fl.5.000.- et autant de crédit de la banque.

Direction de l'affaire ? Comment est-elle assurée ? Qualités commerciales et techniques des titulaires ?

L'agent est un ancien chauffeur et mécanicien qui a marié une femme avec une affaire automobile et de l'argent. C'est un chauffeur tout court, mauvais commerçant et peu technicien.

Détail du personnel (de Bureau ? Comptabilité ? Dactylographie ?)

Voyez photo.

ET J. DEHENEFFE, 43, RUE PLANTIN, BRUXELLES
Ft 34 - O. 27449-8347

Région de

Rapport sur ZWOLLE.....

Magasin d'exposition. Sa surface ? Que peut-on y mettre comme voitures des différents modèles ? Dimensions des vitrines ? Visibilité ? Aménagement intérieur ? Photos ? Bulletin n° 8 février 1929. Si le magasin n'est pas affecté à l'exposition comment est-il utilisé ? Peut-il être transformé, si non y a-t-il possibilité de créer sur place ou ailleurs un magasin convenable ? Projets à fournir, coût probable, intentions de l'agent.

néant.

Réception de la clientèle. Par qui est-elle faite ? Existe-t-il un local réservé ? le décrire ? Bulletin commercial n° 21 mars 1930.

Par l'agent dans un petit bureau privé, à l'entrée du garage.

Garage. Sa surface ? Sa capacité ? Accès (en particulier peut-on y accéder avec de gros véhicules industriels). Tenue du garage, ordre, propreté, contrôle ? Photos donnant l'aspect intérieur.

Le garage est assez grand pour garer 40 voitures. L'agent ne veut pas avoir de camions dans son garage. Il lui prennent trop de places. Le garage est toujours propre et bien tenu.

LE GRAND-DUCHÉ ET LE CONGO BELGE :
ET'S J. DEHENEFFE, 43, RUE PLANTIN, BRUXELLES
Et 34 - O. 27449 - 8347

Atelier. — Sa surface, capacité, accès. Ces données sont-elles suffisantes notamment pour les gros véhicules industriels ? Si non, possibilités d'agrandir, coût, intentions de l'agent.

L'agent est-il à même de faire de la grosse réparation ? Est-il organisé pour le dépannage sur la route ? Electricité, carrosserie, peinture. Bulletin 18 décembre 1929. Donner toutes précisions sur la nature et la qualité des machines employées. Nombre d'ouvriers. Qualité du personnel. De quelle façon cet ensemble est-il organisé ? Bulletin n° 9 mai 1929, 10 avril 1929, 11 mai 1929 et 12 juin 1929. Importance du chiffre d'affaires. Prix comparés à ceux de la concurrence. Améliorations à apporter à cette organisation. Intentions de l'agent.

L'agent n'a pas d'atelier. Dans le fond du garage, il y a un petit banc avec un outillage élémentaire pour les mises au point et réglages. Tout le reste est envoyé chez les collègues. Pas de dépanneuse.

Magasin de pièces de rechange. — L'agent utilise-t-il exclusivement des pièces d'origine et le marque-t-il sur ses factures ? Existe-t-il un local spécialement affecté à cet usage ? Son emplacement. Importance du stock. Prix client. L'agent a-t-il le stock prévu au contrat ? Nature de ce stock. Pièces de plus de 4 ans. Classement des pièces. Comptabilité des pièces. Transmission des ordres. Tenue à jour du stock. Bulletin n° 2 septembre 1927, 25 juillet 1930 et 26 août 1930. Personnel affecté au M. P. R. Relation entre le M. P. R. et l'atelier. Chiffre d'affaire.

un petit stock de pièces de nécessité courante.

3) Organisation Commerciale.

(Voyageurs. L'agent dispose-t-il de moyens de transport appropriés pour ses clients. Valeur de ces moyens, entretien, réparations, etc. Spécifier dans vos diverses lettres, notes, lettres, etc. les systèmes de distribution, l'importance de leurs fonctions, leur organisation, etc. Comment est organisé le service des voyageurs ? Les bureaux, leur équipement, leur organisation, etc. Spécifier dans vos lettres, notes, etc. les détails.)

Aucune, l'agent sort pour essayer de vendre quand il y a du travail. Au besoin il prend un voyageur pour 3 ou 4 mois. Depuis des années on essaie de lui changer les idées à ce sujet, jusqu'à présent en vain.

Région de Overysel

Rapport sur ZWOLLE.

Service. Comment est-il organisé ? Y a-t-il un appareil de levage, appareil de graissage, appareil de lavage ? Personnel spécial ? Publicité spéciale ? Importance du mouvement d'affaires ? Abonnement d'entretien ? Exécution de la révision gratuite ? Local spécial pour le service ? Bulletin 14 août 1929 et 21 mars 1930.

Le service est fait dans le fond du garage, par un des deux hommes attachés au garage ou un des deux chauffeurs, qui sont toujours là pour les voitures de location.

Pour l'ensemble. Surface totale. Bonne tenue, ordre et propreté de l'installation. L'agencement de ces différents locaux ainsi que les possibilités d'agrandissement doivent faire l'objet d'un plan côté sommaire sur fiche Kardex.

L'affaire rapporte, 10. par le garage, bien situé en face de la gare, 20. par la location de voitures, 30. parce que l'agent a peu de frais généraux et recettes quotidiennes.

3°) Organisation Commerciale.

Voyageurs. L'agent dispose-t-il du nombre de voyageurs appointés prévus à son contrat. Valeur de chacun d'eux, professionnelle, morale, aptitudes dans nos diverses branches, séries, stellas VI. Système de rémunération, répartition de leurs fonctions, leurs rapports avec les sous-agents. Comment est organisé le service des voyageurs ? Leurs tournées, leurs comptes-rendus, l'enregistrement de ceux-ci, la suite donnée, les relances à la clientèle ?

Aucune. L'agent sort pour essayer de vendre quand il apprend un tuyau. En saison il prend un voyageur pour 3 ou 4 mois. Depuis des années on essaie de lui changer les idées là dessus, jusqu'à présent en vain.

Commune de ZUTFEN

Région de Gelderland

Rapport sur : Van Zuilekom, Agent Chevrolet, Opel et
Camions G.M.C.

Photographies et plans.



Commune de ZUTFEN

Région de Gelderland

Rapport sur : l'Agence Fiat

Photographies et plans.



Commune de ZUTFEN

Région de Gelderland

Rapport sur : l'Agence Ford

Photographies et plans.



